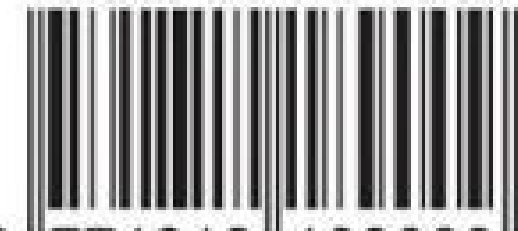


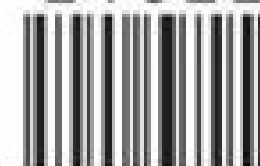
ЭКСПЕРТ

24–30 МАЯ 2021 № 22 (1208)

ISSN 1812-1896



21022



9 771812 189009

WWW.EXPERT.RU

ПОДПИСНЫЕ ИНДЕКСЫ: П6238, П6239, 72550, 48332

БОЛЬШЕ ЧЕМ ДАЧА

стр.
22

**Почему
дорожает
загородное
жилье**

РУССКИЙ БИЗНЕС
Консолидация розничной торговли

НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ
Биологическая машина времени в Якутии

ОБЩЕСТВО
Анатомия советского застоя



Журнал «Эксперт» запускает новый спецпроект —
«Супер Зеленая Экономика».



Мы хотим собрать и представить публике лучшие практики экологизации российской экономики, внедрения наилучших технологий бережливого использования ресурсов и адаптации российского бизнеса к современным экологическим требованиям.

Если ваш бизнес занимается одним из этих направлений:

- вторичной переработкой промышленных отходов;
- изготовлением продукции из вторичного сырья;
- вторичным использованием энергии;
- аудитом и внедрением программ по снижению вредных выбросов промышленных предприятий,

пишите на адрес DVU@expert.ru, наш корреспондент свяжется с вами и сделает материал о вашей компании на страницах журнала «Эксперт».



ПОВЕСТКА ДНЯ

4

разное

КРАТКИЙ ОЧЕРК ИСТОРИИ ТУРЕЦКОГО
АВТОПРОМА

9

ТЕМА НЕДЕЛИ

редакционная статья

11

ЧЕМ ВРЕДНЫ АНАЛОГИИ ХОЛОДНОЙ ВОЙНЫ

ТУПИК ЦЕНОЙ В ОДИННАДЦАТЬ ДНЕЙ
ВОЙНЫ

13

Палестино-израильский конфликт упирается в массу неразрешимых противоречий — и ни у кого нет желания их решать. Местные элиты живут войной, мировые державы — своими интересами. Тем временем арабская и израильская молодежь хватается за камни, а заканчивает ракетами

РУССКИЙ БИЗНЕС

СУБУРБАНИЗАЦИЯ ОТКЛАДЫВАЕТСЯ

22

Коронакризис вызвал всплеск интереса к жизни за городом. Но взрывной рост мировых цен на стройматериалы и отсутствие государственной политики развития субурбий не позволили перезапустить коттеджному рынку

ШАГИ РОЗНИЧНОЙ КОНСОЛИДАЦИИ

28

На рынке розничных сетей FMCG объявлены две сделки поглощения сильнейшими ритейлерами менее удачливых соперников: «Магнит» присоединяет к себе «Дикси», а «Лента» — сеть Billa. Идет обычный процесс консолидации

РОССИЙСКИЕ БАНКОМАТЫ ПОДЕЛИЛИ
НА ДВОИХ

30

Частная компания вошла в альянс с «Ростехом» и поделилась с ним своими разработками в расчете на его лоббистские возможности. Партнеры рассчитывают первыми сертифицировать банковское оборудование как отечественную продукцию и получить гарантированный рынок сбыта

ЭКСКАВАТОРЫ НАРАСХВАТ

34

На российском рынке дорожно-строительной и прочей спецтехники ажиотаж: строительные компании скупают экскаваторы, бульдозеры, грейдеры и другие виды машин в ожидании существенного повышения утилизационного сбора,

который призван повысить степень локализации производства этой техники

РЕАЛЬНО «ДИКИЕ "ГАЗЕЛИ"»

38

Не совсем обычная, но на обычных «движке» и мостах, полноприводная «Газель Next» не только кормит пылью своих соперников на джипах в гонках по степям и пустыням. Опыт ее эксплуатации в экстремальных условиях позволяет совершенствовать серийные машины, добавляя им выносливости и надежности

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

ПРОЕКТЫ УСТАЛИ ЖДАТЬ

42

Институт Столыпина предложил Банку России раскрутить проектное финансирование. Может ли подобный механизм обеспечить экономику длинными деньгами?

НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ

ПРЕВРАТИМ ПЛАНЕТУ В ПАРК

45

Вечная мерзлота — это сверхгигантская углеродная бомба, и именно под ней расположилась большая часть территории России. Эколог Сергей Зимов показывает, как можно обезвредить эту бомбу

ПОЛИТИКА

ИРАН И САУДОВСКАЯ АРАВИЯ: ЖДАТЬ ЛИ
СОЮЗА ДАВНИХ ВРАГОВ

50

Саудовцы инициируют переговоры с Тегераном. Экзистенциальные противоречия уступают место прагматике — интересам геополитики, вопросам безопасности и ядерного оружия

«С БРАТА СПРОС БОЛЬШЕ»

56

Откровенное интервью из Подгорицы: почему премьер Черногории не смог оправдать народные ожидания о пересмотре антироссийских санкций и каким он видит будущее отношений с Москвой

ОБЩЕСТВО

ЗАСТОЙ И ИДЕЙНАЯ ПУСТОТА ВЛАСТИ

??

Главный вывод, который можно сделать из истории застоя, состоит в том, что неспособность власти предложить новые идеи и страх перед ними неизбежно порождает застой и в политике, и в экономике — просто в силу деморализации и власти, и граждан

КНИГИ

«NO FILTER»: КАК СДЕЛАТЬ СОЦСЕТЬ
НА МИЛЛИАРД ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

69

«Бомбора» выпустила книгу, рассказывающую историю Instagram

КУЛЬТУРА

ОЛЕГ МАЛОВИЧКО: «НАСИЛИЕ —
МАНИФЕСТАЦИЯ ЗЛА, КОТОРОЕ ПРИСУТСТВУЕТ
В НАШЕЙ ЖИЗНИ ПОСТОЯННО»

70

Самый востребованный сценарист отечественного кино — о только что вышедшем сериале «Хрустальный» по написанному им сценарию, о насилии в жизни и в кино и о самом сильном профессиональном мотиве

Во МХАТе имени М. Горького 11 и 12 июня пройдет премьера спектакля «Чудесный грузин», главный герой — молодой Сталин. В «Школе драматического искусства» 27 и 28 мая — премьера спектакля по пьесе Эббы Витт-Браттстрём «Сага века: битва за любовь». На Новой сцене Театра Ермоловой 29 и 30 мая — «Маленькие трагедии» в постановке Натальи Волошиной. В международном сервисе Storytel вышла аудиоверсия романа писательницы и художницы Мариам Петросян «Дом, в котором...»

76

АМЕРИКАНСКИЙ БИЗНЕС В РОССИИ

77

ИНДИКАТОРЫ

86

НОВЫЙ ФОРМАТ:

подкаст журнала «Эксперт»
каждую неделю.
На [soundcloud.com](https://soundcloud.com/expertpodcast) и Apple iTunes



КОГДА ЖДАТЬ ОБВАЛА ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Подкаст с участием Андрея Хохрина — генерального директора инвестиционной компании «Иволга Капитал» и редактора отдела экономики журнала «Эксперт» Евгении Обуховой.

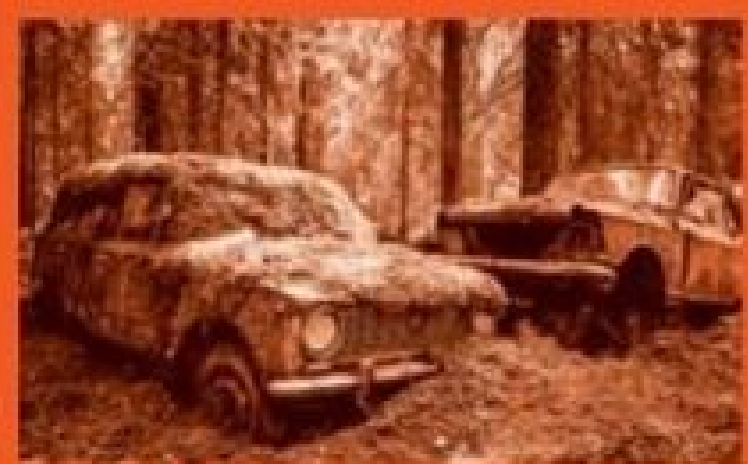
Что происходит с криптовалютами. Как объяснить рост цен. Проблемы долгового рынка. Плюсы финансовой изоляции. Новая роль центральных банков. Самые важные индикаторы фондового рынка.



ГЕНОЦИД АРМЯН: ПРИЗНАНИЕ США

Подкаст с участием социолога и публициста Георгия Дерлугьяна, главного редактора «Эксперт-онлайн» Михаила Рогожникова и Вячеслава Сурикова.

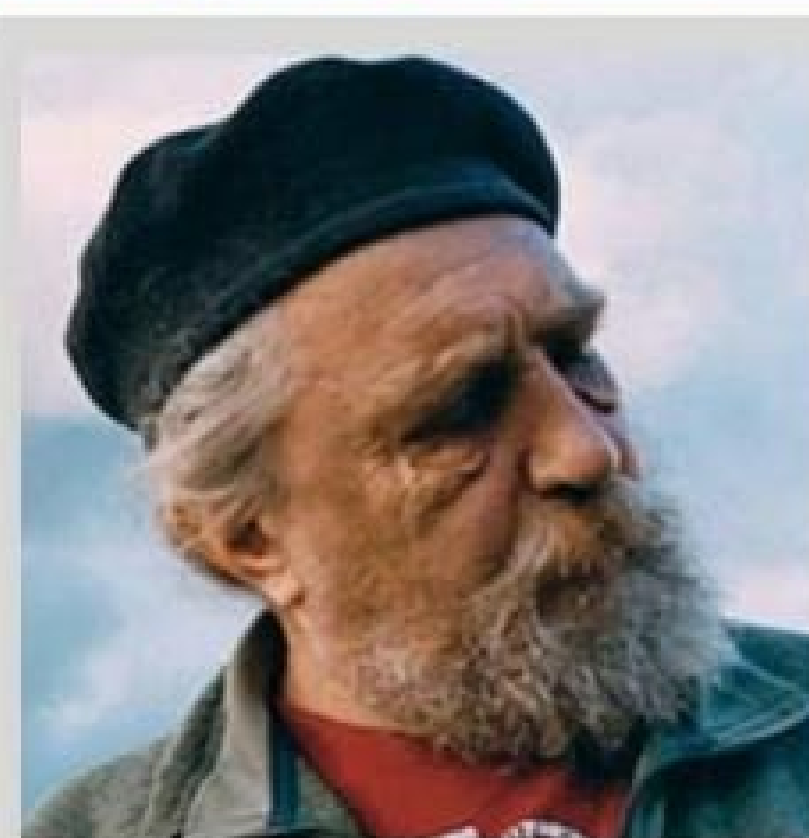
Что произошло в Турции в 1915 году. Как и когда появился современный мир. Исторические пути Турции и России. Статус Турции по отношению к Евросоюзу. Чего добивается Джо Байден.



ВЕЧНЫЙ АВТОМОБИЛЬ. УТОПИЯ ИЛИ НЕОБХОДИМОСТЬ?

Подкаст с участием директора по развитию компании «Соллерс Инжиниринг» Андрея Селезнева, заместителя главного редактора журнала «Эксперт» Николая Ульянова, обозревателя, автора текста «Машина вне времени» Александра Астапова.

ЛЮДИ НОМЕРА



СЕРГЕЙ ЗИМОВ

«В мерзлоте спрятано огромное количество углерода. Для сравнения: ежегодные промышленные выбросы углерода — это восемь миллиардов тонн. Во всех тропических лесах содержится 140 миллиардов тонн углерода. А в мерзлоте, занимающей, кстати, не менее четверти всей суши, — 1670 миллиардов тонн. Причем две трети этого количества — в нашей стране, треть — в Якутии».

45



ОЛЕГ МАЛОВИЧКО

«Я поклонник корейского кинематографа, но не в смысле графического отображения насилия, а в смысле легкости, пластичности формы. Они не так, как мы, привязаны к канону, к схеме, к стремлению любой ценой угодить зрителю, сделать безопасный продукт — не с точки зрения политики, а с точки зрения высказывания. Мы очень боимся рисковать. И здесь корейцы как раз пример того, что более оправдан риск, чем следование проверенным схемам».

70



ЗДРАВКО КРИВОКАПИЧ

«Выбор нашего правительства — европейский путь и про-европейская Черногория, поэтому мы обязаны следовать всему, что представляет собой дух и сущность европейских ценностей, что, однако, может быть ошибочно истолковано с точки зрения России. Мы не хотим ни привилегий, ни особого отношения, отличающегося, скажем, от отношения России к Хорватии или Болгарии — ведь наша страна первая в очереди на вступление в Европейский союз».

56

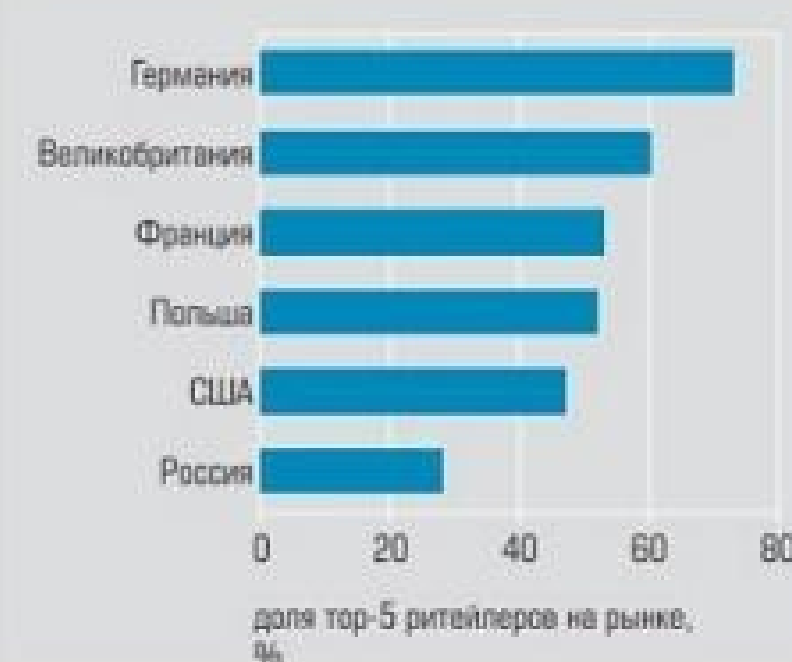
ПРОГНОЗЫ НОМЕРА



В конце концов Антипинский НПЗ уйдет кому-то из существующих ВИНКов, в качестве потенциальных претендентов называют «Роснефть», «ЛУКОЙЛ», «Газпром нефть».

4

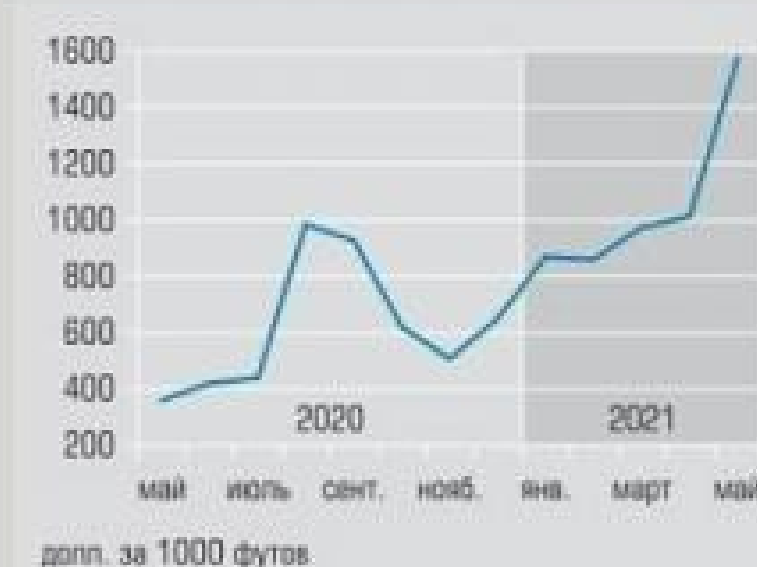
России далеко до уровня консолидации ритейла других стран



Консолидация российского ритейла активизирует поиск уникальных ниш и конкуренцию за покупателя.

28

Индекс цен на пиломатериал Random Length Lumber Contract



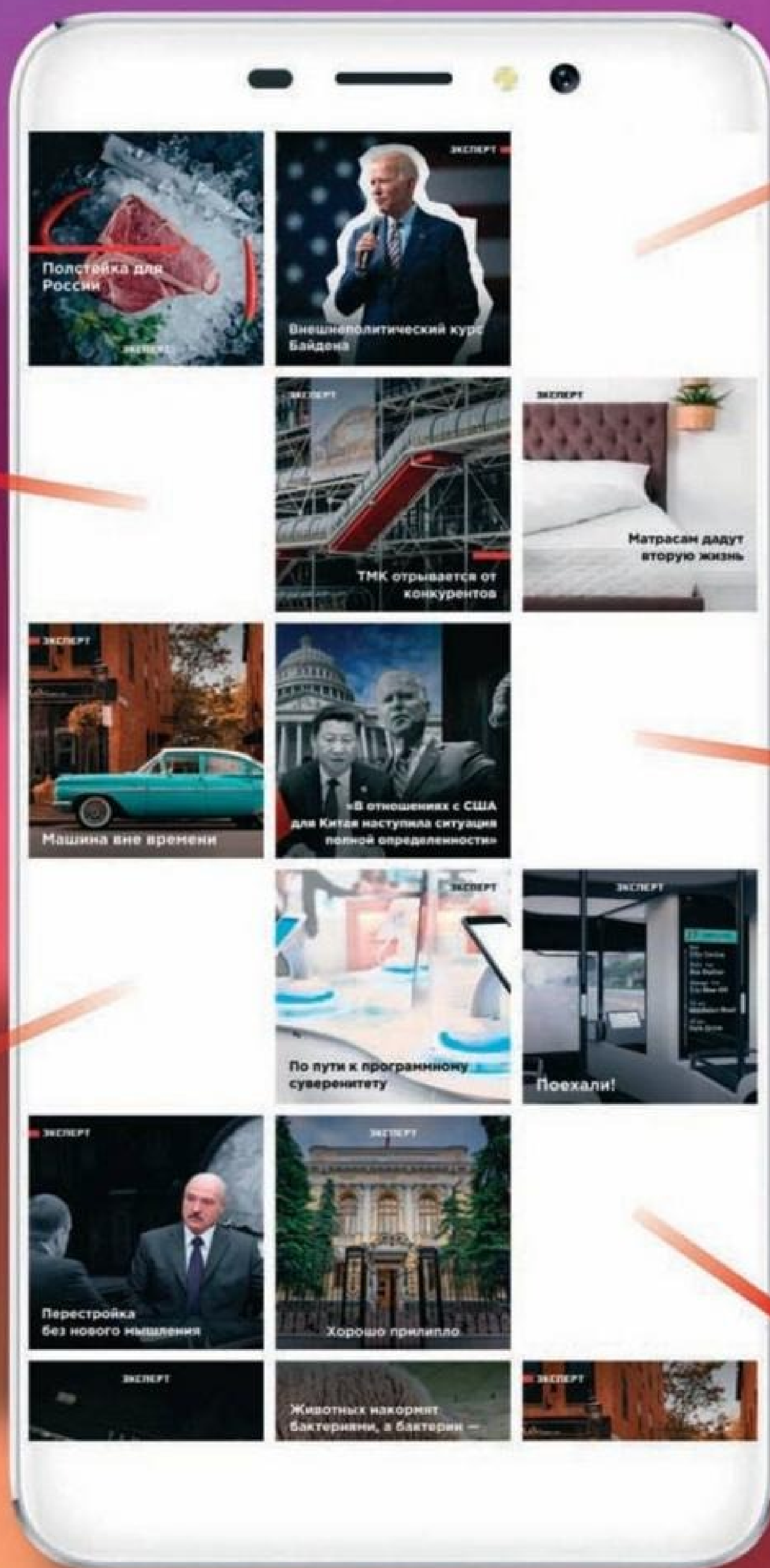
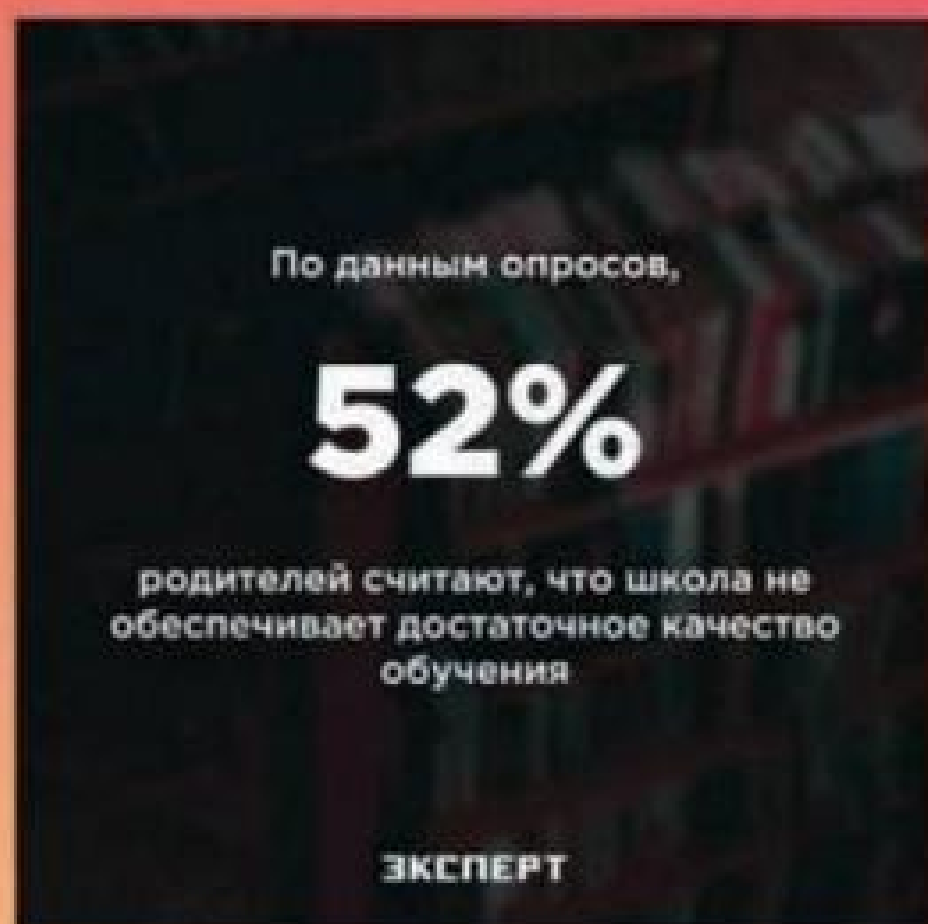
Один из трендов рынка загородной недвижимости — уменьшение площади участков и домов. В ряде подмосковных поселков миникоттеджей площадью до 100 кв. м уже примерно половина.

22

 Instagram

ЭКСПЕРТ

expert.russia



Антипинский НПЗ ищет конечного покупателя



В конце концов Антипинский НПЗ уйдет кому-то из существующих ВИНКов

Имущество крупнейшего независимого нефтеперерабатывающего завода, Антипинского НПЗ в Тюменской области, продали на торгах. Хотя «продали» — это вежливый речевой оборот, можно было бы сказать «всучили».

Торги прошли 18 мая, сумма сделки составила 110,8 млрд рублей. Это, собственно, стартовая цена торгов. Что, впрочем, предсказуемо: ажиотажа не наблюдалось, из претендентов на НПЗ нашлись только компания «Русинвест», ставшая в итоге обладателем производственного комплекса, и «СБК Комплект». Причем последний вообще технический участник, структура, подконтрольная Сбербанку и нужная, похоже, лишь для того, чтобы торги вообще имели сколько-нибудь приличный вид.

Сам глава Сбербанка **Герман Греф** прокомментировал это событие следующими словами: «Слава богу, что нашелся покупатель. Мы теперь будем иметь дело с ним».

Антипинский НПЗ в настоящее время имеет мощность 7,5 млн тонн в год. В лот вместе с ним вошли три лицензии на нефтяные месторождения в Оренбургской области с запасами 45 млн тонн. Это немного, и именно отсутствие доступа к собственной сырьевой базе после налогового маневра в нефтяной отрасли можно считать важнейшей причиной злключения этого некогда многообещающего проекта.

Напомним, что Антипинский НПЗ — редкий пример крупного предприятия в

нефтяной отрасли, созданного в России в постсоветский период практически с нуля. На протяжении 14 лет развитием предприятия занимался **Дмитрий Мазуров**, выходец из нефтетрейдингового бизнеса. В 2004 году он основал группу компаний New Stream, в 2006-м выкупил небольшую (мощностью 400 тыс. тонн в год) перерабатывающую установку близ Тюмени и постепенно превратил ее в мощное и технологичное предприятие (в 2016 году завод достиг глубины переработки нефти 98%, что стало рекордом для отечественной отрасли).

Но развитие велось в кредит. Общую задолженность Антипинского НПЗ перед кредиторами к моменту банкротства оценивали в 252 млрд рублей, из них 170 млрд — перед Сбербанком. Изначально это не было проблемой. Бизнес-идея завода была интересной в тот момент, когда он строился. Но после налогового маневра, приведшего к росту внутренних цен на нефть, все изменилось коренным образом. В частности, как отмечал **Герман Греф**, когда банк начинал кредитовать строительство завода, рентабельность нефтепереработки в России достигала 25–30%, а по итогам маневра она не превышала 5% или даже стала отрицательной.

И уже в 2018 году у Антипинского НПЗ начались проблемы с оплатой покупки нефти у сторонних поставщиков. В

мае 2019-го завод приостановил работу из-за недостатка оборотного капитала. В июле того же года возобновил работу, перейдя под контроль Сбербанка и группы отраслевых инвесторов «Сокар Энергоресурс», «дочки» государственной нефтяной компании Азербайджана (SOCAR). Смена власти не помогла: в декабре 2019 года Антипинский НПЗ был признан банкротом и выставлен на торги. Причем SOCAR не стала в них участвовать, а еще в апреле заявила о выходе из проекта. Как заявил министр энергетики Азербайджана **Пярвиз Шахбазов**, «Азербайджану незначимы убыточные мощности».

Таким образом, новым собственником Антипинского НПЗ стала компания «Русинвест». Не гигант и даже не представитель нефтяной отрасли. Выручка «Русинвеста» с уставным капиталом 10 тыс. рублей в 2020 году составила 16 млн рублей, чистая прибыль — 18 тыс. рублей. В качестве основного вида деятельности компании указаны аренда и управление собственной или арендованной нежилой недвижимостью. Правда, компания входит в структуру УК «Русэнергокапитал» **Анатолия Яблонского**, которая чуть серьезнее, но не сильно: уставный капитал — 303,24 млн рублей, выручка в 2020 году достигала 348,29 млн, чистая прибыль — 93,9 млн. Эта группа объединяет активы в сфере ЖКХ и энергосбытовой бизнес в Московской и Костромской областях. В частности, она обеспечивает 85% объемов поставок электроэнергии в Костромской области. Явно не тот масштаб и поле деятельности, чтобы можно было говорить о зарождении новой вертикально интегрированной нефтяной компании (ВИНК).

Отраслевые аналитики сходятся во мнении, что в конце концов Антипинский НПЗ уйдет кому-то из существующих ВИНКов. В качестве потенциальных претендентов называют «Роснефть», «ЛУКОЙЛ», «Газпром нефть».

Дело в том, что власти едва ли позволят реально уничтожить столь крупное и знаковое предприятие. Но и для ВИНКов это в существующем налоговом окружении и при отсутствии дефицита обрабатывающих мощностей в стране не столь ценный приз. Они будут по максимуму стараться сбить цену. Сбербанк же не хочет много терять. Таким образом, «Русинвест» не «конечная остановка» Антипинского НПЗ, а временный посредник, необходимый Грефу, чтобы усилить свои позиции на переговорах. Пока что он говорит о возможности добиться адресных налоговых льгот для Антипинского НПЗ, то есть доводить ситуацию до краха завода и давать скидку ВИНКам ради его спасения явно не намерен. ■

коротко

Искусственный интеллект:
телефонных воров
вычисляет за минуты



ИИ от «Билайн» защитит от мошенников

Оператор мобильной связи «Билайн» запустил в коммерческую эксплуатацию продукт «Кто звонит?» для защиты от телефонных мошенников. Предполагается в ближайшее время подключить к нему нейросеть, которая сейчас обучается выявлять мошеннические номера и заносить в черный список в считанные минуты, защищая абонента. Сегодня большинство подобных сервисов действует на основе черных списков, составленных по поступающим жалобам от людей, уже получивших звонок от преступника, а процесс занесения мошеннических номеров в такие списки занимает до нескольких суток.

Локализация автопрома: дизель
Stellantis встает на российский
конвейер



В Калуге собирают двигатели для российского Peugeot

Группа Stellantis (образована в результате слияния итало-американской Fiat Chrysler Automobiles NV и французской PSA Group в январе этого года) начала серийную сборку дизельных двигателей 1.6 HDi се-

мейства DV6 на калужском заводе «ПСМА Рус». Проект реализован в рамках специнвестконтракта с Минпромторгом, подписанного в 2019 году, по которому локализация производства двигателей включает в себя литье, ковку и механическую обработку ключевых элементов. Дополнительно планируется частично локализовать производство коробок передач. Сегодня завод «ПСМА Рус» выполняет все базовые операции: сварку, окраску, сборку, при производстве автомобилей используется российская штамповка. Двигатели российской сборки будут устанавливаться на коммерческие автомобили, выпускаемые компанией в Калуге: Peugeot, Citroën и Opel, а в перспективе также планируется поставлять их на экспорт.

Импортозамещение: местный
бизнес ставит на композиты



В Воронеже открылся завод композитов

Компания «Ламплекс-композит» (Воронеж) открыла завод композитных материалов, на котором будут производиться стеклопрепреги, фольгированные диэлектрики и технические ламинаты. Инвестор — предприниматель и бывший депутат областной думы Андрей Благов — вложил в проект полтора миллиарда рублей. Техническое оснащение предприятия позволяет производить полный цикл выпуска продукции — от пригото-

вления так называемой связующей, пропитки ткани до ее прессования, резки на форматы. Планируется, что продукция предприятия займет не меньше 30% рынка технических ламинатов, которые почти не выпускают в России, а также потеснит конкурентов на рынках Европы, США, Японии. Среди потенциальных потребителей — Воронежский авиационный завод, «Сиенс-трансформаторы», корпорация РИФ, концерн «Созвездие», входящий в госкорпорацию «Ростех».

Китай: киберпространство на замке

Управление по вопросам киберпространства КНР уличило несколько интернет-сервисов в сборе пользовательских данных, не связанных с оказываемыми ими услугами, сообщает «Интерфакс». Это как китайские, так и международные технологические компании, в том числе принадлежащая Microsoft Corp. сеть LinkedIn, а также приложения Baidu Inc., Kuaishou Technology и ByteDance Ltd. Всего в списке нарушителей около ста сервисов.



Китай жестко регулирует киберпространство

Три акции, которые нужно было купить на прошлой неделе

POLY +8,42%
PLZL +5,67%
PHOR +5,56%

Акции «Полиметалла» прибавили за неделю 8,42%, добравшись до 1765,8 рубля за одну. На котировки золотодобытчика благотворно повлияло повышение оценки free float компании — это, по оценкам аналитиков, приведет к притоку 124 млн долларов в ее бумаги. С начала мая они уже подорожали на 14,24%, подгоняемые динамикой золота.

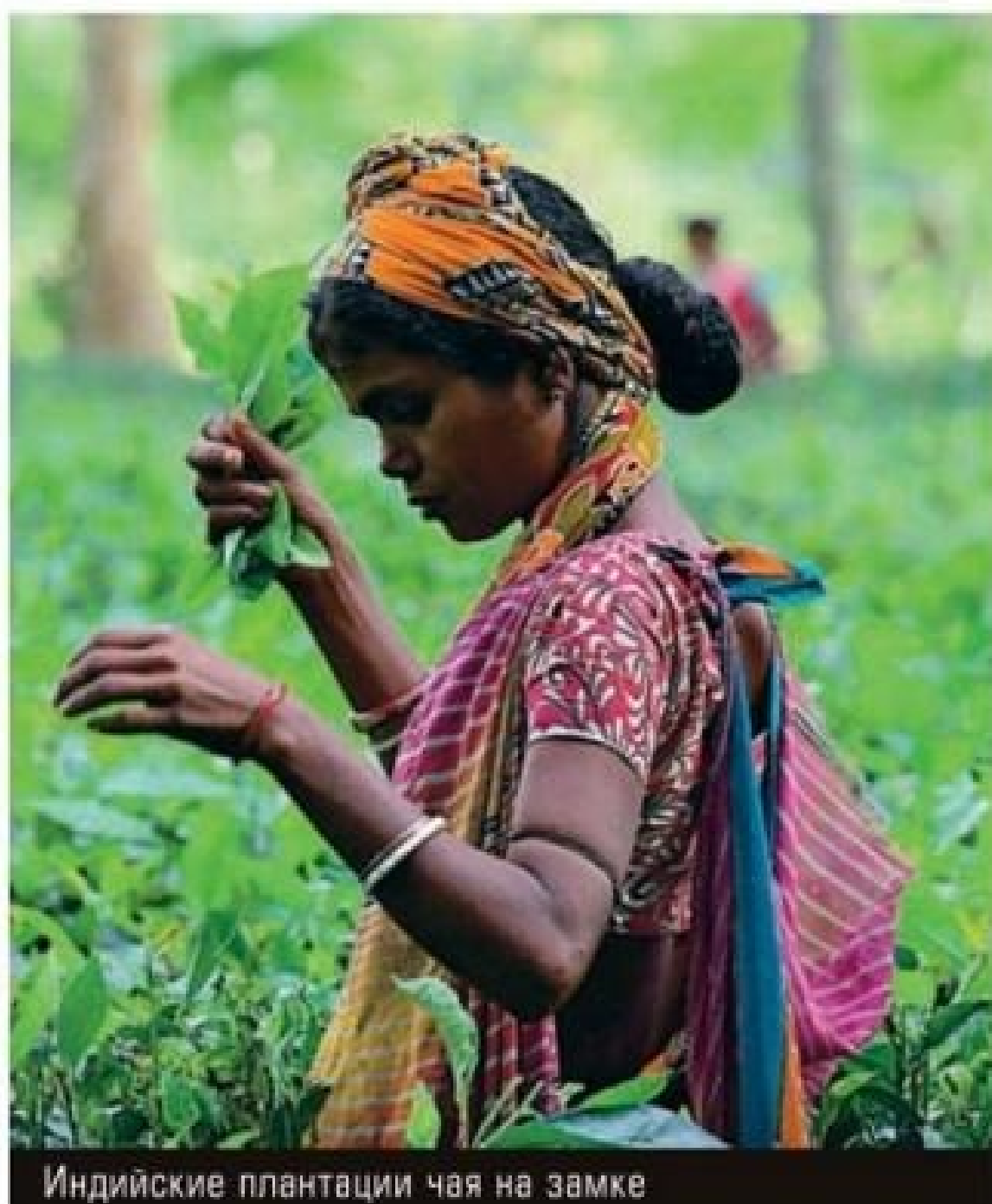
Акции еще одного золотодобытчика, ПАО «Полус», подорожали на 5,67% и стали стоить 15 732 рубля. Здесь

основным драйвером роста стало непосредственно подорожание золота, поведение которого вполне ожидаемо, учитывая нарастающие инфляционные риски и накаляющуюся геополитическую обстановку.

Котировки «Фосагро» повысились на 5,56% и достигли 4572 рубля за акцию. Росту котировок способствуют дорожающие удобрения, а также вышедший отчет, согласно которому выручка компании в первом квартале увеличилась на 36,7% год к году и составила 87,6 млрд рублей, а скорректированная чистая прибыль — 21,2 млрд, на 28% выше по сравнению с первым кварталом годом ранее.

Чаепитие пока не отменяется

На прошлой неделе Индийская чайная ассоциация заявила, что в штате Ассам, где производят половину индийского чая, закрылись на карантин 90 плантаций. Под угрозой локдауна и северо-восточные провинции: там власти вводят ограничения на физический труд на 800 плантациях (из-за роста заболеваемости ковидом: в стране зафиксировано свыше 26 млн случаев). Двумя месяцами ранее по чаепроизводящим регионам Индии прокатилась засуха, что снизило прогнозы урожая. «По сообщениям ряда членов нашей ассоциации, производство на некоторых плантациях в Ассаме снизится на 20 процентов. Мы все очень надеемся на дожди», — сообщил изданию *Economic Times* председатель Индийской чайной ассоциации **Вивека Гоенку**. В связи с этим некоторые российские поставщики чая уже уведомили ритейлеров о возможном повышении цен на чай на 10–12 процентов. Впрочем, пока что на мировых аукционах цена на черный чай (в России на его долю приходится до 90% всего ввозимого чая) из штата Ассам поднялась незначительно. Глава ассоциации «Росчайкофе» **Рамаз Чантурия** полагает, что о повышении стоимости сырья можно будет говорить только летом, когда пройдут основные чайные аукционы. Запасы компании-импортеры пока делать не торопятся, их выгоднее формировать в сезон высоких урожаев — летом. «Дефицита чая точно не будет, поскольку индийские объемы легко заместить поставками из других стран, но на отдельные сорта чая цена может вырасти, так как они есть только в Индии», — говорит Рамаз Чантурия. — Однако рынок держит в напряжении неопределенность: никто не знает, чем завершится вспышка коронавируса в Индии, не закроют ли вовсе плантации, тем более что вакцин и лекарств в этих бедных регионах мало». Впрочем, поставки чая из Индии в последние годы все более замещаются другими: из этой страны мы завезли в прошлом году 27% чая от общего импорта, из Шри-Ланки — 21,3%, из Кении — 16,5%, из Вьетнама — 10,5% и из Китая — 10%. В России чай выращивают только в Краснодарском крае, но внутреннее производство там составляет всего 0,2% от импорта. Генеральный директор компании «Акбар» **Антон Кудрейко** отмечает, что рынок чая очень высококонкурентный, поэтому резкого повышения цен из-за ситуации в Индии он не прогнозирует: «Куда больше на стоимость чая оказывает влияние подорожавшая втрое за год



Индийские плантации чая на замке

бумажная упаковка, а также фрахт: из Китая он подорожал в четыре раза, из Индии — в два с половиной раза. Пока запасы на складах у компаний есть, но, если эти факторы будут долгосрочными,

увеличения себестоимости не избежать уже через полгода: на 15–20 процентов». По его словам, рентабельность в отрасли — около 10–15% и в случае дефицита поставщики сначала будут скорее урезать свою рентабельность, чем повышать цены для розницы. Тем более что чай постепенно проигрывает конкуренцию кофе: в 2019 году рынок кофе в России впервые превысил рынок чая, достигнув 180 тыс. тонн (у чая — 138,8 тыс. тонн). Годовое потребление чая компания GfK оценивала в этом году на уровне 1,7 кг на семью, кофе — 2,4 кг. В этой ситуации производители чая отчасти рассчитывают зарабатывать и на экспортных поставках: при импорте чая в размере около 147 тыс. тонн в 2020 году Россия увеличила и его экспорт: на 30%, до 21 тыс. тонн (или до 106 млн долларов в денежном эквиваленте). Несмотря на это, ассоциация «Росчайкофе» намерена направить правительству письмо с просьбой снизить для производителей чая (это в основном расфасовщики) НДС с 20 до 10%, чтобы не допустить повышения цен в рознице осенью. ■

Битва за Армению

Едва закончилась война в Нагорном Карабахе, в результате которой Азербайджан при активной поддержке Турции вернул себе контроль над регионом, как Азербайджан решил развить успех и ввел войска на территорию Армении. По словам и. о. премьер-министра Армении **Никола Пашиняна**, 12 мая азербайджанские военные перешли границу в Сюникской области республики и вторглись в нее на глубину три с половиной километра. «Это заранее спланированная провокация, у них фальшивые карты, которыми хотят обосновать, что находятся в рамках границ Азербайджана», — сказал Пашинян. А в Азербайджане дали понять, что не собираются выводить свои войска и считают эту территорию своей. Более того, Баку, явно издеваясь над Ереваном, провел демонстративные военные учения. Позже выяснилось, что Армения и Азербайджан ведут переговоры об обмене некоторыми территориями, — информацию об этом обнародовал экс-посол Армении в Ватикане **Микаэл Минасян**. Таким образом, Баку, вторгаясь на территорию Армении и демонстрируя военное превосходство, пытается заставить Ереван пойти на дополнительные уступки. Пашинян действительно находится в трудном положении, но попытка Азербайджана добиться силой благоприятного для себя соглашения может оказаться неудачной. После проигрыша в войне за Нагорный Карабах



Никол Пашинян попросил военной помощи у России

премьер-министр Армении столкнулся с активизацией оппозиции и откровенным саботажем его решений со стороны высшего армейского руководства. Выходом из политического кризиса должны были стать парламентские выборы, которые пройдут 20 июня. Если Пашинян пойдет на территориальные уступки Азербайджану, избиратели этого наверняка не поймут. При этом у него невелик выбор возможных ответов: война за Нагорный Карабах против Азербайджана и Турции показала, что армянская армия не в состоянии справиться с превосходящим ее в техническом

► отношении противником. В отличие от вторжения в Нагорный Карабах, который, как известно, являлся международно признанной территорией Азербайджана, вступление иностранных войск на территорию Армении позволяет обратиться за помощью к союзникам. Пятнадцатого мая Никол Пашинян заявил, что обратился к президенту России **Владимиру Путину** с просьбой о военной помощи. «Сегодня я обратился к президенту России в соответствии с Договором о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи от 1997 года и Договором об армяно-российской группировке войск для предоставления Армении в том числе военной помощи», — сказал он на внеочередном заседании по ситуации на границах Армении. А секретарь Совета безопасности Армении **Армен Григорян** в ходе телефонной беседы со своим таджикским коллегой **Насрулло Махмудзодой** назвал сложившуюся на армяно-азербайджанской границе ситуацию «испытанием и имиджевым вопросом» для ОДКБ. Москва предпочитает не переводить новый конфликт между Арменией и Азербайджаном в военную плоскость и

призывает вести переговоры. «По предварительной договоренности со сторонами Российская Федерация предложила оказать содействие в проведении делимитации и демаркации границ, выступила с инициативой о создании с этой целью совместной армяно-азербайджанской комиссии, в которой Россия могла бы участвовать в качестве консультанта или посредника», — заявил министр иностранных дел России **Сергей Лавров**.

Ситуацией в регионе поспешили воспользоваться США и Франция, которые высказались в поддержку Армении. Президент Франции **Эммануэль Макрон** в ходе телефонного разговора с Пашиняном выступил за немедленный вывод азербайджанских военных с армянской территории. А советник президента США по национальной безопасности **Джейк Салливан** заявил, что американская сторона потребует от Азербайджана вывести войска с армянской территории. Эти заявления вряд ли повлияют на Азербайджан, но свидетельствуют о том, что Вашингтон и Париж не прочь заменить собой Москву в качестве главного союзника Еревана. ■

ка: ни инвестиций, ни рентабельности, текущей либо ожидаемой, ни целевых показателей по выручке — ничего. Однако для смены ориентации с финансовой на технологическую у Сбера действительно есть бизнес-причины.

Во-первых, капитализация у технологических компаний традиционно выше, чем у банков. Последовательно позиционируя себя именно как «тех», Сбер, в капитале которого более 40% принадлежит нерезидентам, и правда имеет хорошие шансы с помощью относительно небольших инвестиций существенно повысить свою ценность в глазах рынка.

Во-вторых, скорость роста бизнеса и рентабельность. Спрос на облачные решения в России сейчас колоссальный: тот же «Кристофари» у Сбера вопреки всем прогнозам окупился, как заявил на SmartDev **Давид Рафаловский**, меньше чем за 18 месяцев. К тому же государства берут курс на все более жесткое регулирование транснациональных «техов» — например, на днях в Госдуму внесли законопроект, обязывающий международные ИТ-компании открывать свои представительства в России. «Технологизированный» Сбер может и тут оказаться в выигрыше — став для них российским партнером, как стал им для Microsoft. На той же SmartDev было объявлено о партнерстве SberCloud и принадлежащей Microsoft GitHub, ведущей мировой платформы для разработки программного обеспечения. GitHub и SberCloud вместе запустят администрируемый на стороне провайдера облачный сервис для использования GitHub корпоративными клиентами в России — это важно, чтобы данные хранились «поближе» к бизнесу, который эти данные использует, пояснил **Давид Рафаловский**.

Ну и наконец, став «техом», Сбер сможет повысить свои комиссионные доходы. Дело в том, что сервисы и устройства от Сбера работают лишь при наличии подписки на «СберПрайм». И в этом тоже есть бизнес-логика: притом что у Сбера более 100 млн клиентов, возможность этой клиентской базы генерировать существенные процентные доходы — то есть от выданных им кредитов — не безгранична. Значительная часть клиентов — это пенсионеры, те, кто получает на карту Сбера разные социальные выплаты или держит ее про запас, потому что иногда возникает необходимость в ней. Но апгрейд обычного домашнего телевизора через SberBox, подключение к нему домашней техники, датчиков на трубах и т. д. за небольшую ежемесячную плату может оказаться интересным большому числу не самых богатых клиентов Сбера. А там будет проще затянуть их и в другие сервисы экосистемы. ■

Сбер больше не банк...

... а технологическая компания и экосистема с банковской лицензией. Такое определение дали глава Сбера **Герман Греф** и исполнительный вице-президент, руководитель блока «Технологии» **Давид Рафаловский** на первой технологической конференции Сбера SmartDev. Эта конференция должна была привлечь к Сберу разработчиков, инженеров и технологическое сообщество. В ходе нее топ-менеджеры Сбера, все в спортивных костюмах и кроссовках, как заведено в ИТ-среде, презентовали несколько новых сервисов и устройств. К примеру, в их числе SberBox Top — ТВ-приставка, вернее медиацентр с умной камерой, который дает возможность совершать видеозвонки, смотреть фильмы, слушать музыку, играть и управлять умным домом. Сбер также запустил собственные аналоги популярного сервиса видеоконференций и определения музыки.

Облачное подразделение Сбера SberCloud в ходе SmartDev объявило, что выходит на розничный рынок, при этом при регистрации в личном кабинете частный разработчик получает грант в размере 10 тыс. рублей, который может потратить на использование сервисов SberCloud.Advanced. А **Герман Греф** добавил, что в ближайшее время начнется создание второго суперкомпьютера, так как построенный полтора года назад «Кристофари» загружен на 75% и на него постоянно стоит очередь из внутренних и внешних клиентов.



Первые лица Сбера принципиально не называют никаких финансовых показателей, касающихся технологического блока

Но главная цель конференции — привлечь разработчиков на облачную платформу SberCloud и платформу для разработки приложений для умных устройств Сбера и виртуальных ассистентов SmartMarket. Смысл в том, чтобы айтишники, команды и «одиночки», генерировали как можно более значительный объем приложений, которые потом можно будет включать в «Сбербанк-онлайн» и виртуальные ассистенты Сбера, живущие в других устройствах и продуктах.

Первые лица Сбера принципиально не называют никаких финансовых показателей, касающихся технологического бло-

Начало диалога



Диалог налаживается

В Рейкьявике на полях заседания Арктического совета прошли переговоры министра иностранных дел России **Сергея Лаврова** и государственного секретаря США **Энтони Блинкена**. Встреча глав внешнеполитических ведомств не имела цели решить какие-то конкретные проблемы непростых российско-американских отношений, а была призвана положить начало новому диалогу между Россией и США. Причем американцы поставили себя в довольно шаткое положение: Кремль публично заявил, что еще не принял решения относительно целесообразности встречи президента России **Владимира Путина** с президентом США **Джо Байденом**. Встрече Лаврова и Блинкена предшествовал период своеобразного «повышения ставок» перед началом переговоров между новой американской администрацией и Кремлем. Белый дом описал свое мировосприятие следующей формулой: наказывать Россию за действия, не устраивающие США, и вести переговоры по списку проблем, составленному в Вашингтоне. Далее последовало хамское (для международных отношений) заявление Байдена, назвавшего своего российского коллегу убийцей, чего, например, он не позволял себе делать даже по отношению к наследному принцу Саудовской Аравии. Москва продемонстрировала решимость прекратить диалог вовсе, не позволив Вашингтону вести его в менторском тоне. Российский посол в США **Анатолий Антонов** был приглашен на консультации в Москву, а послу США в Москве **Джону Салливану** рекомендовали отправиться в Вашингтон для

проведения там консультаций. После недолгих раздумий Байден позвонил Путину и предложил провести личную встречу в европейской стране. Однако встреча глав государств России и США требует основательной предварительной подготовки: стороны, как правило, не только заранее обсуждают ее повестку, но и достигают предварительных рамочных договоренностей. Судя по поведению Блинкена перед переговорами с Лавровым, он получил четкие и недвусмысленные инструкции о необходимости наладить диалог со своим российским коллегой и обеспечить возможность проведения двусторонней встречи президентов России и США. Глава внешнеполитического ведомства США буквально излучал доброжелательность и радушие. А глава российского МИД, напротив, выражал очень сдержанный оптимизм, давая понять, что одной американской улыбки для начала сотрудничества недостаточно. Впрочем, перед встречей в Рейкьявике США сделали и реальные шаги: Госдеп объявил Конгрессу, что администрация США отказалась вводить санкции против оператора строительства газопровода «Северный поток — 2» компании Nord Stream 2 AG и ее исполнительного директора **Маттиаса Варнига** в связи с «интересами национальной безопасности». Шаг вполне адекватный, поскольку США, требующие невмешательства в свои дела, пытались запретить России и Германии построить газопровод между своими странами, портя при этом отношения как с Москвой, так и с Берлином. Однако, идя навстречу России и Германии, Байден угодил в ловушку, которую Де-

мократическая партия долгие годы готовила для своего противника — президента США **Дональда Трампа**, когда обвиняла его в излишних симпатиях к Москве. Теперь пришла очередь Республиканской партии обвинять главу Белого дома в «низкопоклонстве перед Востоком». «Через несколько дней после того, как российские хакеры успешно атаковали американский газопровод, президент Байден решил отдать Владимиру Путину его собственный газопровод и вручить ему крупную геополитическую победу», — написал в твиттере сенатор-республиканец **Кевин Крамер**. Кроме того, он предложил законодательно обязать Белый дом ввести санкции против Nord Stream 2 AG. О результатах переговоров между Лавровым и Блинкеном судить трудно, поскольку они носили промежуточный характер. Но утечка в прессу информации о подготовке встречи секретаря Совета безопасности России **Николая Патрушева** с советником президента США по национальной безопасности **Джейком Салливаном** говорит о том, что она прошла относительно успешно и подготовка встречи Путина и Байдена продолжается. Что касается официальных заявлений о результатах переговоров глав внешнеполитических ведомств, то они были скупы. «Беседа мне показалась конструктивной. Есть понимание необходимости преодолеть нездоровую ситуацию, которая сложилась между Москвой и Вашингтоном в предыдущие годы. Завалов очень много. Разгрести их непросто. Но я почувствовал у Энтони Блинкена и его команды нацеленность на то, чтобы это сделать. За нами дело не станет... Будем готовить предложения нашим президентам и по этим вопросам, и по вопросам развития нашего диалога по стратегической стабильности», — заявил Лавров по итогам переговоров. Блинкен не вышел к журналистам после встречи, и это (учитывая непростую внутриполитическую ситуацию в США) скорее хороший признак. Позже Блинкен описал повестку встречи в твиттере: по его словам, помимо «стабильных и предсказуемых отношений с Москвой» он обсудил «действия России против Украины», ситуацию вокруг радио «Свобода» (признанного в России иностранным агентом) и **Алексея Навального**. Скорее всего, Блинкен не лукавит и действительно упоминал эти темы в ходе переговоров. Однако он не решился на совместной с Лавровым пресс-конференции рассказать о том, что США чего-то «строго потребовали» от России, и это, пожалуй, стало главным итогом противостояния США и России последних четырех месяцев. ■

Серкан Чичек*

Краткий очерк истории турецкого автопрома



Автомобилестроительная отрасль Турции переживает серьезные изменения. В 2020 году страна произвела 1,3 млн автомобилей — 14-й результат в мире. Еще более весомы позиции Турции в выпуске легких коммерческих автомобилей (LCV). В прошлом году их было произведено в стране 410 тыс. штук — второй результат в Европе. В общем объеме выпуска заметную долю занимает экспорт: за рубеж направляется 15,1% произведенных легковых авто и 5,7% LCV.

Первая попытка наладить автомобильное производство в Турции относится к 1929 году. Американская Ford Motor Company открыла в Стамбуле завод по выпуску автомобилей, тракторов и грузовиков. Были даже планы наладить экспорт машин в Советский Союз. Однако планам этим не суждено было сбыться — сказались негативные эффекты глобального экономического кризиса 1930-х годов, к тому же Ford построил свой завод и в СССР, в городе Горьком. А стамбульское предприятие закрылось в 1934-м.

В послевоенные годы в Турции личный автомобиль был предметом роскоши, им обладали лишь избранные — все машины импортировались, а по уровню автомобилизации страна находилась далеко в хвосте не только развитых автомобильных держав, но и многих развивающихся государств. Так, в 1954 году в США приходилось три человека на один автомобиль, во Франции — 16 человек, в Италии — 64, в Мексике — 105, в Бразилии — 141, а в Турции — 804 человека.

Постепенно идея создания собственного автопрома становится императивом в правящих кругах страны. Она была упакована в довольно популярную в те годы концепцию импортозамещающей индустриализации. В рамках этой стратегии в 1960 году была учреждена Организация государственного планирования (ОГП), которая занялась разработкой пятилетних планов экономического развития. Одной из первейших задач, поставлен-

ных ОГП, было создание национального автомобиля. Всего за несколько месяцев был разработан прототип автомобиля под маркой Devrim («Революция» в переводе с турецкого), но его массовое производство так и не удалось наладить.

После этого было решено переместить усилия по созданию автомобильного производства из государственного сектора экономики в частный. В результате реализации ряда стимулирующих мер в 1966 году сошел с конвейера «частично национальный» автомобиль Anadolu. Дизайн машины разрабатывала британская компания Reliant, а шасси и двигатель были заимствованы у Ford. Хотя Anadolu проигрывал в качестве зарубежным «одноклассникам», производство этой машины дало импульс зарождению собственной индустрии по выпуску автокомпонентов. В 1968 году была организована, а в 1971 году начала выпуск машин компания TOFAŞ (Türk Otomobil Fabrikası A. Ş), паритетное совместное предприятие с итальянской FIAT, ставшая драйвером турецкой автомобильной отрасли. А регион Юго-Востока Мраморного моря, где TOFAŞ развернула деятельность, стал магнитом для нарождающихся производств кластера автокомпонентов.

Преимущества этого региона как места базирования автокластера довольно очевидны. Здесь высокая концентрация крупных городов с богатым населением и достаточным количеством квалифицированной рабочей силы, при этом с конкурентоспособным по европейским меркам уровнем оплаты труда; наконец, отличная транспортная доступность — как внутри-страновая, так и международная.

В 1980 году произошел кардинальный поворот в экономической политике Турции: на смену импортозамещающей стратегии пришел курс экспортно ориентированной индустриализации. Мечты о создании собственной автомобильной платформы были задвинуты в дальний ящик, вместо этого было решено открыть страну для максимально широкого развертывания сборочных производств иностранных автомобильных компаний. Замысел был успешно реализован. Доля импорта во внутренних продажах легковых автомобилей первоначально резко

сократилась менее чем до 4% в 1989 году против 17,6% в 1981-м, однако в 1990-е масштабы сборочного производства уже перестали поспевать за стремительно растущим спросом, и эта доля вновь выросла до 18,3% к 1995 году.

Поворотной точкой в истории турецкой автомобильной индустрии стало заключение в 1996 году Таможенного союза Турции с ЕС, приведшего к обнулению пошлин в торговле промежуточной и конечной продукцией с Евросоюзом. Вторая волна иностранных компаний, таких как Ford, Hyundai, Honda и Toyota, открыли сборочные производства в Турции.

И вот недавно оказалось, что мечта о национальном автомобиле все же не забыта. Эта задача была вновь публично поставлена президентом Реджепом Тайипом Эрдоганом в 2017 году. А уже летом 2018-го для ее решения был образован консорциум Turkey's Automobile Enterprise Group Industry and Trade Inc. в составе шести крупнейших турецких промышленных компаний. Согласно имеющимся планам, в пригороде города Бурса будет построен завод по выпуску автомобилей на оригинальной платформе с электрической силовой установкой и элементами беспилотности; выход его продукции на дороги должен состояться уже в 2022 году. Бюджет проекта составляет 22 млрд турецких лир (2,6 млрд долларов по текущему курсу).

Над дизайном автомобиля работает 121 инженер итальянской фирмы Pininfarina, прототипы машин также будут собираться в Италии. Глава консорциума Гюрчан Каракаш заявил, что компания ведет переговоры с немецкой Bosch о разработке двигателя для машины и с шестью компаниями, преимущественно китайскими, о производстве аккумуляторных батарей для проекта. Каракаш рассчитывает довести производство своих машин до 175 тыс. в год.

Время покажет, насколько успешным окажется этот проект в эпоху, когда давно вышло из моды разрабатывать и производить всю начинку автомобиля в какой-то одной стране: предпочтение отдается широкой номенклатуре международных поставок, и конкуренция между производителями становится все острее. ■

* Научный сотрудник Венского института международных экономических исследований, доцент Muğla Sıtkı Koçman University.



Корпоративный и инвестиционный консалтинг:

компания «Минфин»

Главный редактор Татьяна Гурова

Первый заместитель главного редактора Александр Ивантер

Заместители главного редактора Михаил Рогожников, Петр Скоробогатый, Николай Ульянов

Научный редактор Александр Привалов

Выпускающий редактор Елена Сает

Арт-директор Кирилл Рубцов

Ответственный секретарь Елена Платонова

Редакторы отделов Лина Калянина (конъюнктура), Вера Краснова (менеджмент), Виталий Лейбин (наука и технологии), Евгения Обухова (экономика), Петр Скоробогатый (политика), Вячеслав Суриков (культура), Николай Ульянов (промышленность) /

Обозреватели Алексей Грамматчиков, Александр Механик, Евгений Огородников, Тихон Сысоев /

Специальные корреспонденты Ирина В. Кириченко, Алексей Щукин /

Корреспонденты Виктория Безуглова, Алексей Долженков, Софья Инкижинова, Вера Колерова, Сергей Кудияров, Сергей Куликов, Александр Лабыкин, Константин Пахунов, Елизавета Смирнова /

Креативный директор Константин Романов /

Художник Игорь Шапошников /

Директор фотослужбы Александр Сидоров / **Фотокорреспондент** Олег Сердечников /

Производственно-издательский отдел Андрей Коробко, Ольга Теплова /

Сканирование Константин Кудрявцев /

Верстка Наталья Стародубова, Людмила Хлопкова, Игорь Гришин (дизайнер) /

Литературное редактирование Дарья Балтрушайтис, Андрей Уткин /

Корректур Маргарита Быкова, Любовь Штаханова /

При подготовке блоков новостей использованы материалы агентств: АК&М, «Интерфакс», «МФД-Инфоцентр», «АЗИ «ПРАЙМ», «Росбизнесконсалтинг», «Финмаркет», Associated Press. Тираж сертифицирован Национальной тиражной службой /
Телефон отдела рекламы журнала «Эксперт»: (495) 510 5645 /
Размещение рекламы в региональных изданиях журнала «Эксперт»: (495) 510 5645 /
Размещение рекламы на сайте: (495) 510 5645 / Отдел исследований и конференций (495) 510 5645 /
Адрес редакции: 125866 Москва, ул. Правды, д. 24 (НГК), 6-й этаж / Для писем: 127137 Москва а/я 33. E-mail: ask@expert.ru / Адрес web-сайта: www.expert.ru / Секретариат редакции — (495) 789 4465, факс (495) 228 0078, главный редактор, генеральный директор, арт-директор, заместители главного редактора, научный редактор. Отделы редакции: экономики, политики, международный, компаний и менеджмента, конъюнктуры, инноваций, культуры и общества, информационная служба, промышленности, редакция региональных приложений, верстка, рерайт, фотоархив, художники, печать — (495) 789 4465. Административные отделы: маркетинга, кадров, юридический — (495) 789 4465 информационных технологий — (495) 228 0080, бухгалтерия — (495) 609 6625 / По вопросам подписки — 8 800 200 80 10 (бесплатная линия для жителей РФ) или (495) 789 4467. e-mail: podpiska@expert.ru. О случаях отказа в приеме подписки, отсутствии в продаже журнала «Эксперт», нарушениях сроков доставки, о других недостатках в нашей работе звоните, пожалуйста, по бесплатному телефону 8 800 200 8010.

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях и сообщениях информационных агентств. Редакция не предоставляет справочной информации. Перепечатка материалов из журнала «Эксперт» только по согласованию с редакцией. Подписной индекс по каталогу Агентства «Роспечать» 72550. Учредитель ЗАО «Медиахолдинг "Эксперт"». Зарегистрировано в Россвязькомнадзоре РФ, ПИ № ФС77-35211 от 06 февраля 2009 г. Издатель ООО «Торговый Дом Группа Эксперт». ISSN: 1812-1896

Отпечатано в ПАО «Можайский полиграфический комбинат», 143200, МО, г. Можайск, ул. Мира, д. 93.
Тираж 92 000 экз.
Цена свободная. © ООО «Торговый Дом Группа Эксперт», 2021 г.

Исполнительный директор Дмитрий Васильев

Издатель Александр Попцов

Директор розничного распространения

Елена Другуш

Директор по производству Владимир Котов

Коммерческий департамент:

Коммерческий директор Ирина Пшеничникова

Коммерческий отдел

тел. (495) 510 56 45 adv@expert.ru:

Елена Левакова, Анна Хороманская,

Анна Чернышева

Руководитель группы дизайна Елена Другуш

Директор по маркетингу Олег Хинкис

Директор по персоналу Елена Рудакова

«Эксперт Online»

Главный редактор редакции «Эксперт Online»

Михаил Рогожников

Редакционный директор Дмитрий Авдиенко

Группа региональных, отраслевых и международных проектов

тел. (495) 637 94 72, maslov@expert.ru

Руководитель Сергей Маслов

Аналитический центр «Эксперт»

8 800 222 40 01

acexpert@acexpert.ru

Директор Дмитрий Толмачев

Шеф-редактор региональных

и страновых вкладок Ольга Власова

«Эксперт Северо-Запад» (Санкт-Петербург)

8 800 707 1189

Генеральный директор Кристина Муравьева

Главный редактор Дмитрий Глумсков

«Эксперт Урал» (Екатеринбург)

(343) 345 0342; (343) 345 0372

Генеральный директор Дмитрий Толмачев

Главный редактор Артем Коваленко

«Эксперт Юг» (Ростов-на-Дону)

(863) 322 6282

Генеральный директор Владимир Козлов

Главный редактор Евгений Ракуль

«Эксперт Татарстан» (Казань)

(843) 21 22 077

Директор, и. о. главного редактора

Ирина Лукашова

Редакционная статья

Чем вредны аналогии холодной войны

В последние годы мы все чаще и настойчивее возвращаемся к форматам, паттернам и формулировкам полувекковой давности времен холодной войны и революционных перемен 1990-х. Нестабильность и деградация международных отношений, развал системы коллективной безопасности вынуждают искать понятные, предсказуемые формулировки для определения места в современности. Это создает иллюзию понимания: если спорит Россия с Западом, то по лекалам советско-американского противостояния. Подают голос восточноевропейские лимитрофы — отсылка к 1948 году, Восточному блоку и железному занавесу. Разрываются «ракетно-ядерные» договоренности — самое время вспомнить Карибский кризис. Но, конечно, кроме готовых клише для журналистов, эти аналогии ничем не помогают. Мир давно и безвозвратно изменился. А новые положения только предстоит выработать.

Только за минувшие две недели мы ударно отработали два всесторонне избитых нарратива. Палестино-израильский конфликт будто бы прямая калька всех предыдущих сражений на землях «исторической Палестины». Одиннадцать бессмысленных дней войны, за которыми помимо разрушений, жертв и страданий с обеих сторон нет ни малейшего прогресса в вечном споре за древнюю территорию и библейские святыни. На повестке все те же вопросы, что и полвека назад: статус Иерусалима, палестинские беженцы, еврейские поселения. И даже сход с дистанции СССР и становление однополярного мира ничем не помогли в разрешении конфликта. Свое государство по научению Штатов палестинцы построить не смогли, террористы «Хамас» не успокоились, Израиль не смягчил отношение к арабским соседям, ничего не предложил взамен бомб и снарядов. Всесторонний тупик, который всегда приводил к войне.

Только сейчас все идет к тому, что мир в этом регионе больше никому не интересен. Ни евреев, ни палестинцев защищать никто не хочет. Напротив, появилось значительное количество хищников, которые мечтают разжечь большое пламя вокруг Израиля чужими руками. Конечно, под пламенные речи о борьбе с иноверцами. Обвинять в этом Тель-Авив может только своих лидеров и бездумную агрессивную политику в регионе после «арабской весны». В свою очередь, уставшие от войн и революций местные страны забыли о панарабском единстве. Евреи и палестинцы остаются с глазу на глаз. И здесь воспоминания о прошлых всесторонних форматах времен соглашений в Осло сослужат нехорошую службу. Придется искать только прямой контакт.

Еще один привет из прошлого — встреча министра иностранных дел России Сергея Лаврова и госсекретаря США Энтони Блинкена в Рейкьявике, как считается, в преддверии прямых переговоров Путина и Байдена, которые должны дать старт разрядке. Просто прямая аналогия с событиями 1986 года и исландскими встречами Горбачева и Рейгана. И кажется, все участники нынешних событий очень настойчиво продвигают исторические параллели в коллективное сознание и представление друг друга. Наши будто не помнят, что Рейкьявик 1986 года закончился катастрофой 1991-го, развалом Советского Союза и поражением в холодной войне. Американцы считают полезным показать готовность откатить давление — как тогда, после войны в Афганистане, бойкота Олимпиады, ядерных ракет в Европе и гонки вооружений.

Байден прекрасно помнит эти времена своей активной политической молодости. И идет по испытанному пути. Сначала повышает ставки — санкции, украинское обострение, ограничения «Северного потока», диалектика про русских хакеров и Навального. Затем приглашение поговорить, «разрешение» достроить газопровод, спешное желание найти общую повестку по «зеленой» или ближневосточной теме. Даже с китайцами американские переговорщики сейчас не настолько милы, как с русскими, президента которых Байден еще недавно назвал «убийцей».

Возможен ли мир с «убийцей»? Так никто и не говорит о мире. Стороны будут обсуждать рамки и правила нынешнего противостояния, новой холодной войны, если угодно пользоваться испытанной терминологией. Такие диалоги и нужны для того, чтобы обе ядерные державы понимали, в каком мире живут, и пытались иногда сдерживать опасное сползание в хаос и приближение к военным действиям. Здесь тоже придется искать прямой контакт без посредников. А чем обернулся Рейкьявик-86 пять лет спустя, мы и сами прекрасно помним. А может, поменяемся местами?





Петр Скоробогатый, Нурлан Гасымов

Тупик ценой в одиннадцать дней войны

Палестино-израильский конфликт упирается в массу неразрешимых противоречий — и ни у кого нет желания их решать. Местные элиты живут войной, мировые державы — своими интересами. Тем временем арабская и израильская молодежь хватается за камни, а заканчивает ракетами



Расстреляв военные и медийные арсеналы, Израиль и палестинский «Хамас» пришли к перемирию. Одиннадцатидневная война заканчивается так же бессмысленно, как и начиналась. В заключительных переговорах практически нет ничего о статусе Иерусалима, ситуации вокруг мечети Аль-Акса и выселения палестинцев из их домов в Иерусалиме, как и о ликвидации палестинского терроризма и сворачивании ракетного производства в секторе Газа. В пассиве — до полутора тысяч пострадавших, до двухсот убитых в палестинских анклавах и двенадцать погибших израильтян, из которых двое — дети. Разрушенные здания. Напуганные люди. В активе — разносторонние выгоды элит по обе стороны фронта, у кого-то больше, у кого-то меньше.

На палестинских улицах праздник. Победа «Хамас» над Израилем кажется безоговорочной. Отмечен рекорд по запускам ракет — свыше четырех тысяч, и многие из них все же преодолели знаменитую израильскую систему ПРО «Железный купол». Причем опять-таки впервые массированные атаки пришлись по территории Центрального Израиля, включая Иерусалим. Палестинцы совершенствуют технический арсенал, отрабатывают доставку комплектующих и разрабатывают новое оружие.

А израильские силовики так и не вошли в анклав и не обнулили эти разработки. Бомбардировки с воздуха плотной жилой застройки, в чреве которой скрыты ракетные установки и подземные коммуникации террористов, очевидно неэффективны и приводят к массовым жертвам среди плодovitых арабских семей. То есть непременно гибнут дети, гибнут десятками.

Участникам этих дистанционных войн в целом все равно — так происходит едва ли не ежегодно. Но пропагандистская картинка в западных СМИ, все более нежных, импульсивных и либеральных, работает не на израильский имидж. С одной стороны, невидимые еврейские дроны и самолеты, бомбы и взрывы, обрушение современных офисных высоток

в Газе, завалы и клубы дыма. С другой — эмоциональные палестинские похороны с флагами, молитвами, телами на плечах, бегущие зарезанные дети-сироты, уже твердо решившие встать под ружье «Хамас».

Информационные симпатии западного обывателя очевидны. И совершенно непонятно, чем руководствовался премьер Израиля **Биньямин Нетаньяху**, втягиваясь в войну без решимости довести ее до конца, то есть до наземной зачистки сектора Газа. Как говорят, премьера осадил американский президент **Джозеф Байден**, которому новый виток палестино-израильского конфликта мешает проводить свою ближневосточную политику (например, мириться с Ираном).

еврейскому оппоненту. Дополнительное финансирование наверняка выделит Турция. Уже направляет 500 млн долларов на восстановление Газы Египет. К этим работам внезапно высказал желание подключиться и Китай.

Вот такая оригинальная коалиция под боком у Тель-Авива. Не на такое единение рассчитывал Нетаньяху. Но что арабской улице до всех этих геополитических игр? Станет ли после победы «Хамаса» больше работы в секторе Газа? Снимут ли блокаду анклава? Может, есть гарантия, что израильские бомбы больше не потревожат?

Политический тупик

Оригинальным этот эпизод многолетнего палестино-израильского конфликта

вряд ли назовешь. Разве что с каждым годом становится все более очевидным политический тупик противостояния, а местные элиты все откровеннее пользуются социальными бедами улицы для извлечения собственных выгод. Сегодня к нищей арабской молодежи подключаются и израильские слои населения, пострадавшие от коронакризиса и мигрантской конкуренции за низкооплачиваемые рабочие места.

В «перестрелки» камнями активно вступают ультраправые и фанатские еврейские банды. Ранее в Израиле случались бунты эфиопской молодежи, прочих выходцев из Африки, выступления ортодоксальных евреев. Раскол современного израильского общества — большая проблема для Тель-Авива, но пока на повестке террористическая угроза из сектора Газа, оборонительную консолидацию удастся сохранять. А израильская верхушка продолжает иступленно бороться за власть, пользуясь всеми этими противоречиями.

Совершенно непонятно, чем руководствовался премьер

Нетаньяху, втягиваясь в войну без решимости довести

ее до конца, то есть до наземной зачистки Сектора

Газа

Кроме того, левые фракции Демократической партии потребовали немедленной защиты палестинцев, а группа конгрессменов во главе с **Александрией Окасио-Кортес** пригрозила заблокировать поставки оружия на 735 млн долларов и пересмотреть ежегодный пакет помощи Израилю в размере 3,8 млрд долларов. Такие обстоятельства не игнорируются.

В итоге Нетаньяху сначала говорил, что «операция будет идти столько, сколько нужно», но, по сути, объявил одностороннее перемирие, фактически обнулив все свои политические дивиденды от жесткой реакции на конфликт с арабами. Более того, в Израиле сейчас царят пораженческие настроения. Правые партии обвиняют Нетаньяху в трусости. Кажется, что политическая карьера премьера окончательно завершена, а ведь на носу еще коррупционные расследования.

«Хамас», в свою очередь, в союзе с более радикальными террористами из «Исламского джихада» только упрочил свое положение. Выстояли в одиночку, без приглашения иранских, сирийских или ливанских союзников. Приток нефитов обеспечен. Ракетные арсеналы пополняют Иран и Катар, которые смогли дистанционно и задешево нанести урон



Как работает «Железный купол» Израиля

1

Запуск вражеской ракеты или снаряда

2

Радар определяет снаряд и траекторию его движения

3

Машина боевого управления и контроля анализирует траекторию и оценивает точку перехвата

РАКЕТА-ПЕРЕХВАТЧИК «ТАМИР»

Стоимость:
50–100 тыс. долларов
Длина: **3 м**
Диаметр: **16 см**
Вес на старте: **90 кг**
Дальность действия:
от 2 до 40 км.

4

Ракетная установка запускает две ракеты-перехватчика «Тамир» для уничтожения цели

Источник: «Эксперт»



Очевидно, сегодня никто не рассчитывает на политическое урегулирование палестино-израильского вопроса. Несмотря на различные предложения и инициативы, согласовать позиции не удастся по ряду причин, из которых исторические и экзистенциальные более не являются определяющими, а на передний план выходит нежелание элит со всех сторон терять власть и активы, нажитые в рамках долгосрочного противостояния.

Если коротко, есть три базовых противоречия. Во-первых, статус Иерусалима. И евреи, и палестинцы считают его своей столицей. По факту город разделен между обоими претендентами, но уступать даже частично свои претензии ни одна сторона не готова. Хотя в разное время предлагалось провозгласить Иерусалим столицей сразу двух государств или учредить две столицы в разных районах. Отдельный спор о статусе Храмовой горы, где на 12 гектарах расположены величайшие мусульманские святыни — мечети Аль-Акса и «Купол скалы» — и важная для евреев Западная стена, или Стена Плача, уцелевшая после разрушения Второго храма римлянами в 70 году н. э.

Другой неразрешимый вопрос — еврейские поселения на Западном берегу реки Иордан. Официальных — 130, неофициальных — еще сотня. Всего в них проживает свыше 430 тыс. евреев, людей религиозных, сильных и фанатичных, считающих миссией всей жизни сохранить еврейскую доминанту в «Иудее и Самарии». Для палестинцев это просто оккупация их исконной территории, причем ползучая: границы еврейских поселений расширяются. А дальше вопрос исторических батальи и стойкости духа.

Скажем, есть Хеврон, где расположена «Пещера Патриархов» и другие святыни. Здесь проживает несколько сотен еврейских семей в окружении 200 тыс. арабов. Безопасность обеспечивает израильская воинская часть.

Еще одна проблема — три-четыре миллиона палестинских беженцев, которые были вынуждены покинуть земли, отошедшие Израилю. Они продолжают десятилетиями проживать в лагерях в Иордании, Сирии, Ливане, рассчитывая на благотворительность и пособия ООН и мечтая о возвращении на родину.

Нельзя сказать, что все эти проблемы нерешаемы. Но упрямство еврейских политиков и постоянные интифады палестинцев регулярно загоняют переговоры в тупик.

Есть и демографический аспект. Пятнадцать лет назад арабов и евреев на землях «исторической Палестины» было поровну — примерно по 5,5 млн человек. Однако коэффициент рождаемости у евреев составлял 2,69, а у арабов-мусульман — 4,03. Само собой, еврейские политики предчувствовали естественную смену национальной доминанты, ставили барьеры на пути гражданства для арабов, поощряли поселенческую активность, еврейскую миграцию, но главное, было понятно стремление Тель-Авива построить замкнутое государство, отрезанное от арабского мира, памятуя о словах **Ясира Арафата**: «Главное оружие палестинцев — это чрево арабской женщины»

Но что мы имеем сегодня? 6,7 млн евреев, а с другой стороны — 1,9 млн арабов Израиля и 5,2 млн жителей Западного берега и сектора Газа. Примерно поровну. При этом коэффициент рождаемости

у евреев — 3,16, у арабов — 3,11! Прирост рождаемости обеспечили еврейские ортодоксы. Их примерно 13% всего населения Израиля, но коэффициент фертильности у них 7,2. По оценкам демографов, к 2060 году при текущем уровне рождаемости их доля увеличится до 25%. Арабы, напротив, рождаемость теряют: сказываются теснота, нищета и влияние западной культуры.

Этот паритет приводит и к демографическому тупику: в ближайшие годы еврейское и арабское население будет расти равномерно. С одной стороны, для соседей останутся актуальными все старые неразрешенные проблемы. С другой — перед еврейским обществом откроется перспектива построения равноправного многонационального государства, ведь аргументы о демографических угрозах уйдут на второй план.

Но сегодня израильтянам кажется, что любые уступки приведут к еще более агрессивным требованиям соперников (например, когда еврейская армия покинула сектор Газа, там в итоге воцарились террористические группировки). Палестинцы же давно разделены и не способны выставить согласованных переговорщиков.

Национальный тупик

Четвертая неразрешенная проблема, появившаяся уже в последние тридцать лет, — провал попыток построить самостоятельное дееспособное национальное палестинское государство. При активном содействии самых авторитетных и сильных мировых держав. История, типичная для этого периода: идея американцев и западного истеблишмента начать решать региональный конфликт с национальным строительством для палестинского народа, но обязательно по демократическим лекалам, привела к фиаско. Победу на выборах одержали радикалы из «Хамас», палестинская администрация раскололась. После небольшой гражданской войны анклав на Западном берегу реки Иордан достался «рукопожатным» традиционалистам из движения «Фатх». Сектор Газа отошел «Хамас». Этот раскол разбил надежды на достижения компромиссов.

Палестинское националистическое и исламистское движение «Хамас» было основано в 1987 году сразу после начала первой интифады (от арабского «восстание»). И первоначально выступало в качестве главного противовеса Организации освобождения Палестины (ООП), в частности его лидера Ясира Арафата. В отличие от ООП и доминирующей в нем партии «Фатх» движение не признает право Израиля на существование. На гербе «Хамас» изображены два скрещенных

меча на фоне Храмовой горы и контур всей исторической Палестины, включая нынешние границы Израиля.

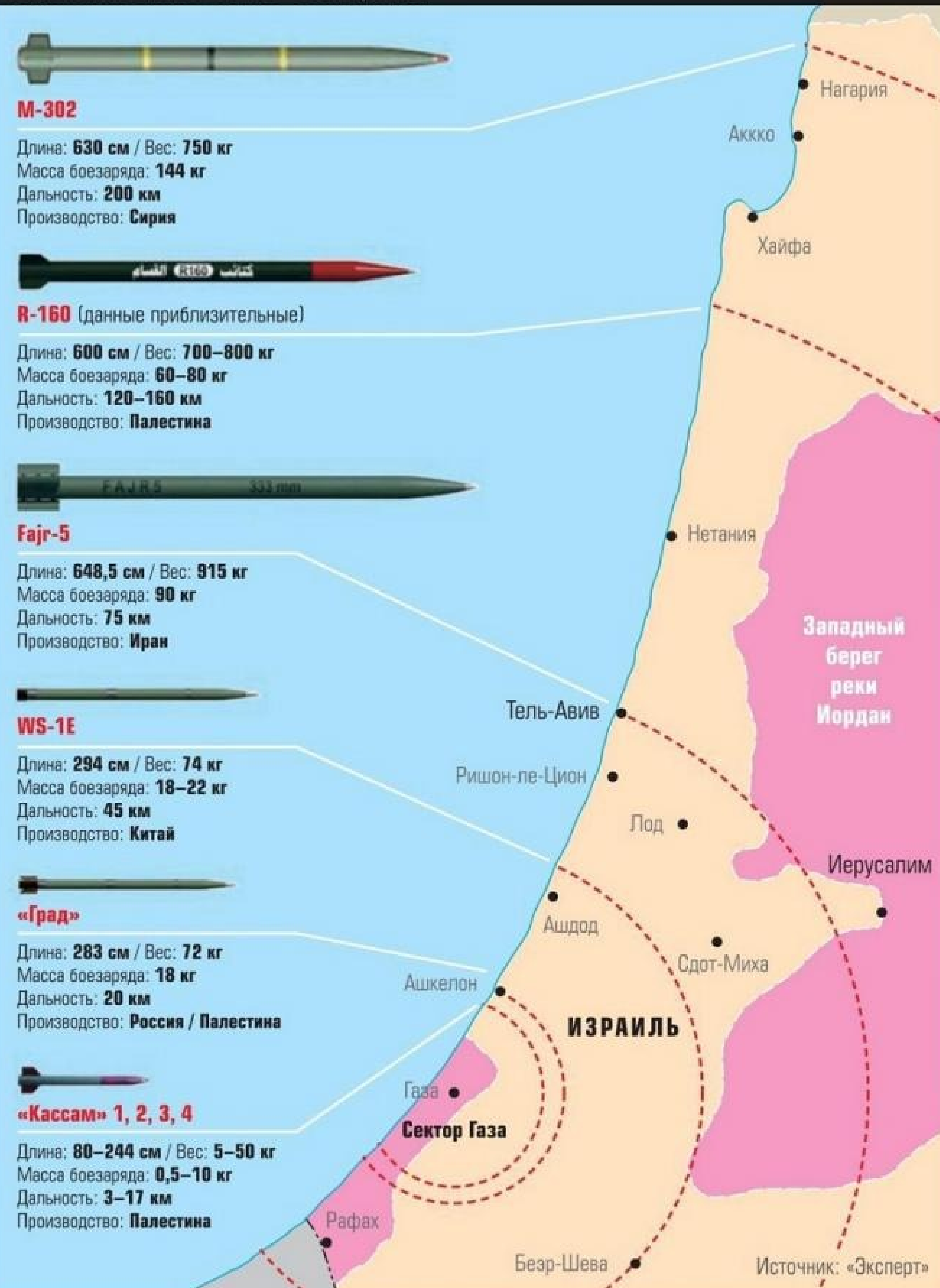
Кроме того, лидеры «Хамас» не признают соглашение в Осло 1993 года, которое было заключено между лидером «Фатх» Ясиром Арафатом и тогдашним премьер-министром Израиля Ицхаком Рабином, согласно которому интифада закончилась, а на части Западного берега реки Иордан возникла автономная Палестинская национальная администрация.

«Хамас» пользуется значительной поддержкой палестинцев, и не только из-за своей принципиальной позиции по вопросам возвращения исторических земель. Эта организация изначально провозгласила своей целью строительство теократического и справедливого социального государства. В отличие от бюрократов и коррупционеров из ООП и «Фатх», которые не стеснялись показ-

ной роскоши и потребления, хамасовцы демонстрировали аскезу, а помимо формирования собственной регулярной армии (до сорока тысяч человек) строили школы, больницы, создавали кассы взаимопомощи и фонды помощи социально незащищенным слоям палестинцев.

Эту политику «Хамас» продолжил и после взятия под контроль сектора Газа. В итоге этот район подпал под санкции, финансовые потоки сократились, а израильтяне в ответ на ракетные обстрелы стали поливать жилые кварталы бомбами. Жизнь многократно ухудшилась, но палестинцы винили в своих бедах кого угодно, но только не «заботливый» «Хамас». Сегодня его репутация честной организации, которая выступает за бедных арабов и до конца борется с еврейскими оккупантами, только выросла. Поэтому выборы в Палестинской автономии постоянно откладываются по мере того, как

Ракетный потенциал «Хамас» в секторе Газа





Нетаньяху сначала говорил, что «операция будет идти столько, сколько нужно», но после разговора с Байденом, по сути, объявил одностороннее перемирие

падают рейтинги «Фатх». Перспектива полного перехвата власти радикальным «Хамас» на всех территориях, подконтрольных палестинцам, вполне реальна. Силен его авторитет и среди израильских арабов, а аффилированные с ним представители даже проходят в кнессет.

Основным источником финансового благополучия «Хамас» стали пожертвования богатых бизнесменов через различные схемы со всего Ближнего Востока, а также помощь иностранных государств. На первых порах главным источником дотаций выступала Саудовская Аравия. Однако в результате давления Вашингтона Эр-Рияд прекратил поддержку сектора Газа. И тогда финансирование «Хамас» взял на себя Иран.

Принадлежность палестинских исламистов к суннизму не мешает шиитскому Тегерану оказывать им всяческую помощь. Этот брак по расчету напрашивался, учитывая давнюю вражду Ирана и Израиля. Но все же отношения Ирана и «Хамас» не всегда были такими радужными — религиозный фактор иногда приводил и к серьезным размолвкам, и даже к полному разрыву двусторонних связей. Так, с началом гражданской войны в Сирии в 2012 году Иран встал на сторону алавитского режима Башара Асада. В то время как «Хамас» поддержал своих единоверцев из сирийской оппозиции. Впоследствии из-за этого сирийцы выставили палестинцев за дверь, и им пришлось переместить свою штаб-квартиру из Дамаска в столицу Катара Доху. А после жесткой критики политики Ирана в Йемене в 2015 году Тегеран полностью заморозил финансовую помощь лидерам «Хамас».

Но через некоторое время сторонам заново пришлось искать точки соприкосновения, особенно на фоне нормализации

отношений ряда арабских государств с Израилем. В середине прошлого года верховный лидер Ирана Али Хаменеи направил телеграмму главе политического бюро «Хамас» Исмаилу Хании, где он пообещал, что Иран окажет помощь палестинцам, с тем чтобы «они восстановили свои права и сдержали злые планы сионистского образования». А в период текущего кризиса Исламская республика пообещала увеличить ежемесячные выплаты до 30 млн долларов в обмен на информацию о ракетном потенциале Израиля и его местонахождении.

Еще одним финансовым донором «Хамас» стал Катар. В 2012 году эмир Катара Хамад бин Халифа отправился с официальным визитом в сектор Газа, став первым лидером, посетившим правительство «Хамас». С 2018 года богатая арабская монархия ежемесячно перечисляет на нужды исламистской организации 20 млн долларов. Более того, в начале года Доха перечислила 360 млн долларов помощи для жителей Газы. По данным Deutsche Welle, всего к моменту начала ближневосточного кризиса катарцы выделили свыше 1,8 млрд долларов помощи палестинским боевикам.

Другим немаловажным союзником палестинских арабов выступает Турция. Лидеры исламистов регулярно встречаются с турецкими должностными лицами в Анкаре. Однако помощь со стороны Турции официально ограничивается морально-политической поддержкой.

Военный тупик

Помимо прямой финансовой помощи иностранные партнеры «Хамас» помогли ему выстроить инфраструктуру асимметричной войны, которая позволяет регулярно беспокоить еврейское государство, невзирая на тотальное преи-

мущество Израиля в солдатах, технике, вооружениях и технологиях. Союзники поставляют в сектор Газа комплектующие для ракет и готовые изделия, а в последнее время также беспилотники и дроны для доставки боезарядов. Арсеналы и военные коммуникации палестинцы прячут под землей, что позволяет им не опасаться ударов с воздуха. Только массированная наземная операция может ликвидировать этот потенциал «Хамас». Но такая операция сопряжена с многочисленными жертвами, и Израиль обычно тщательно взвешивает последствия такого решения, особенно для политических рейтингов.

Единичные обстрелы израильских городов со стороны Газы происходили ежегодно с начала текущего столетия. Однако массированными они стали лишь с 2008 года. Тогда боевики применяли преимущественно небольшие самодельные ракеты с малым радиусом действия по типу «Кассам». С каждой новой эскалацией «Хамас» приобретал опыт противостояния, а заодно увеличивал ракетный потенциал. «Никогда ранее «Хамас» не запускал по израильским городам такого количества ракет одновременно. Кроме самодельных ракет малого радиуса палестинские боевики также использовали ракеты среднего и дальнего действия, как правило иностранного происхождения. Достаточно много у палестинцев иранских ракет Fajr-5. И все же с военной точки зрения все эти боезапасы относятся к неуправляемому типу реактивного оружия, которых довольно легко сбить современными ПВО и ПРО», — говорит член экспертного совета коллегии Военно-промышленной комиссии Российской Федерации, главный редактор журнала «Арсенал Отечества» Виктор Мураховский.

По всей видимости, основную массу ракет «Хамас» составляют ракеты «Кассам». Изготавливаются эти ракеты кустарным способом в подземных мастерских. Причем, несмотря на ограниченность ресурсов и продолжающуюся морскую и сухопутную блокаду Газы со стороны Израиля и Египта, палестинцы, используя сложную сеть подземных туннелей, контрабандой доставляют необходимое количество компонентов для изготовления и модернизации своего арсенала. «Как оказалось, блокада сектора Газа очень легко преодолевается боевиками. Недавно даже была новость, что израильские войска уничтожили некую самодельную палестинскую подлодку. Очевидно, эта субмарина палестинцами использовалась не для морской войны с израильянами, а для доставки контрабанды в осажденный анклав», — замечает Виктор Мураховский.

Другими деталями для самодельных устройств обычно служат водопроводные трубы из близлежащих израильских поселений, неразорвавшиеся израильские снаряды или их остатки и прочий мусор, которым завалена вся Газа.

Отметим, если первые «Кассамы» имели массу боезаряда меньше одного килограмма, а дальность стрельбы едва достигала пяти километров, то сегодня эти ракеты могут переносить 10–15 кг боезаряда на 17 км. При этом технология производства этих ракет не сложная — они могут производиться чуть ли не в домашних условиях, а расходы на изготовление одной ракеты не превышают 800 долларов.

По оценкам израильской военной разведки, в арсеналах «Хамас» также имеются системы залпового огня типа «Града» с дальностью до 55 км и «Саджил-55» с аналогичным радиусом действия. Кроме того, на вооружение палестинцев поступили и более дальнобойные ракеты: изготовленные палестинцами по иранским технологиям М-75 с дальностью до 75 км, упомянутый Fajr — до 75–100 км, новые ракеты R-160 — 120–160 км и несколько десятков единиц сирийских М-302 с дальностью до 200 км. Недавно палестинцы презентовали ракету собственной разработки «Айаш», дальность полета которой может достигать 250 км. Именно этими ракетами «Хамас» осуществлял

бомбардировку крупных израильских густонаселенных городов в центре страны — Иерусалима и Тель-Авива.

Эти ракеты не относятся к классу сложных и дорогих вооружений, стоимость их изготовления может достигать от одной до нескольких тысяч долларов, в зависимости от дальности полета и массы боевого заряда. У израильтян арсеналы лучше, но дороже. Текущий конфликт — иллюстрация противостояния между высокотехнологичными и низкотехнологичными силами. Но и у высоких технологий могут быть свои недостатки.

Израильская мобильная система воздушной обороны «Железный купол» была разработана израильской компанией

Каково это — жить под обстрелами?

Рассказывают два израильтянина и палестинец.



Андрей Глоцер: «Жизнь в момент обстрела повисает в воздухе — как ракета, которая летит в вашу сторону».

— Я политолог, живу в Иерусалиме. Во время этого витка эскалации город почти не обстреливали. Только один раз я слышал три мощных взрыва в соседнем районе. У меня в доме задрожали все стекла и диван, на котором я сидел. Было, мягко скажем, неприятно, но слово «страшно» не очень подходит. Вы просто понимаете, что ваша жизнь в момент обстрела «повисает в воздухе». Как ракета, которая летит в вашу сторону.

А вот страшно там, где обстреливали не один раз, а десятки. Вот там да, думаю, действительно страшно. Я говорю о центре страны, о городах вдоль побережья Средиземного моря и о двух самых обстреливаемых городах Израиля — Сдероте и Ашкелоне. Там люди испытывают настоящий стресс и психологическое напряжение, особенно дети. Кстати, во время воздушной тревоги я просто сидел в гостиной, и самой сирены даже не прозвучало, а вот ракеты

прилетели. Вероятно, сирен не было, потому что они летели не прямо на жилой массив.

При этом, если говорить об уровне отношений между евреями и арабами, то лично мне судить сложно. У меня есть знакомые арабы, но у нас мало общения. Зато такие знакомые есть у близких и друзей. И там есть очень разное — от скрытой или полукрытой неприязни до дружеских контактов. В момент обострения неприязнь, разумеется, вылезает наружу, но и дружба остается дружбой, если она была настоящей.

Думаю, что новый конфликт выгоден в первую очередь «Хамас» и Ирану. Они всегда собирают «дивиденды» от этой напряженности. Ни израильскому обществу, ни истеблишменту он невыгоден, потому что страдает экономика, страдает репутация чиновников и политиков, которые ответственны за безопасность. В то время как «экономика террора», наоборот, растет. Группировки исламистов так оправдывают свое существование и выделенные на них средства со стороны сочувствующих и поддерживающих террор в отношении Израиля. Плюс так совпало, что планировались выборы в Палестинской автономии, поэтому «Хамас» еще и зарабатывает очки в арабском секторе таким диким образом.

Урегулирование же конфликта возможно, но только с умеренными мусульманскими элитами. С теми, кто поддерживает исламизм, договориться нельзя, потому что они не признают саму идею существования Государства Израиль. Один высокопоставленный израильтянин, который сидел с ар-Рантиси — был такой

неофициальный лидер «Хамас» — беседовал на эту тему с ним, и тот ему сказал: «Мы не против евреев, а против того, чтобы у вас был суверенитет. Будьте меньшинством при шариате и будете жить».

Поскольку такой вариант «сожительства» неприемлем ни для светских, ни для религиозных евреев и неевреев тоже, которые в Израиле живут, то «грабли» военной конфронтации будут повторяться раз за разом. Ведь нельзя договориться с теми, кто отрицает за тобой право на государственность и независимое существование. Ар-Рантиси, к слову, был убит ракетным ударом с израильского вертолета в 2004 году.

Тем не менее я все равно считаю, что урегулирование возможно. Для этого международное сообщество должно придушить и перекрыть финансовые потоки террористам, усиливая при этом умеренные группы мусульман внутри арабской общины. Борьба с террором должна быть коллективной. Более того, мы видели, что договоренности с арабскими элитами тоже вполне возможны. Это показали «Соглашения Авраама», которые продвигали Дональд Трамп и Биньямин Нетаньяху. Удалось установить дипломатические отношения Израиля с ОАЭ, Бахрейном, Суданом.

Причем все эти достижения, по сути, пришли в израильскую политическую жизнь извне — это заслуга протестантского лобби республиканцев, Дональда Трампа и его зятя Джареда Кушнера. А еще в какой-то степени Саудовской Аравии, которая дала «зеленый свет» этим соглашениям. В общем, вопрос о мире, как ни странно, лежит даже не в самом Израиле, а «в кармане» США, арабских стран и, конечно, Европейского союза.



Адель Мусса: «Мы не можем понять, почему должны продолжать страдать».

— Я журналист и живу в Газе. Эта эскалация оказалась, конечно, очень серьезная. Кажется, что израильские ракеты падают повсюду. Я знаю, что только в одной Газе разрушено более сотни домов, а еще больше повреждены. Уничтожено свыше трехсот магазинов, значительно повреждена электрическая сеть, система водоснабжения. Уничтожено несколько крупных региональных трасс. И нам, конечно, очень страшно. Буквально недавно ночью в соседний рядом со мной дом попала израильская ракета. То есть смерть была где-то в двадцати метрах от меня.

Да, израильская сторона говорит, что их цель — командиры «Хамас», но жертвами этих ударов большей частью оказываются именно гражданские. На данный момент погибло более двухсот палестинцев. Из них более шестидесяти детей и более тридцати женщин. И только восемь командующих «Хамас». И пока не видно, что Израиль намерен останавливаться. Он явно хочет усилить свое давление. Но мирные жители для Израиля не главная цель, скорее они используются для того, чтобы оказать давление на «Хамас».

Rafael и принята на вооружение в 2011 году. А уже через год успешно провела боевое крещение системы во время известной израильской операции «Облачный столп» против сектора Газа. «Железный купол» включает в себя серию радаров обнаружения и сопровождения, пилотируемых из центра управления боем, а также ракетные пусковые установки. Каждая пусковая установка включает в себя 20 ракет-перехватчиков «Тамир» весом 90 кг с дальностью полета до 70 км. Каждая батарея защищает территорию площадью 150 квадратных километров.

«Железный купол» очень эффективная система. По словам израильских военных, в данном конфликте ракеты-

перехватчики сумели нейтрализовать около 90% снарядов противника. «Однако у израильских сил ПВО есть и слабые стороны: система имеет высокую точность, но неизвестную «точку насыщения» — максимальное количество ракет, с которыми она может справиться за один раз. Кроме того, израильские ракеты ограничены, и они дороги, в то время как «Хамас» обладает тысячами дешевых ракет», — говорит первый вице-президент Академии геополитических проблем **Константин Сивков**.

Отметим, стоимость перехвата одной вражеской ракеты может стоить израильскому бюджету до 100 тыс. долларов, а батареи — 50 млн. «Таким образом,

эффективность «Железного купола» в перспективе может стать даже их стратегическим недостатком, учитывая дешевизну ракет боевиков и их относительно небольшую разрушительную силу», — резюмировал Сивков.

Так что в военном вопросе тоже наблюдается паритет. Судя по всему, за одиннадцать дней войны «Хамас» не использовал и половины арсенала. По некоторым данным, у него в наличии от 8 тыс. до 15 тыс. ракет разного типа. Кроме того, есть варианты быстрого конструирования новых снарядов. Запасов израильской стороны хватит и на перспективу, несмотря на значительную стоимость обороны. Однако часть ракет все же про-

Проблема еще и в том, что на этот раз ситуация еще больше накалена из-за ситуации вокруг Иерусалима. И за последнее время ни со стороны США, ни со стороны России или крупных арабских стран не было видно явного желания обеспечить прекращение огня. Хотя достижение такого соглашения очень важно. Нужно заключить договор о тишине или достигнуть хотя бы нового взаимопонимания между Израилем и Палестиной. И тогда что-то может измениться в нашем регионе.

При этом как журналист я знаю, что в нашей стране есть и те, кто за «Хамас», и те, кто против него. Но лично я считаю, что именно «Хамас» является главным бенефициаром этой эскалации: им она выгоднее всего. У всех же нас, обычных мирных жителей, конечно, только копится ощущение, что «с нас хватит», что «мы устали жить в этой войне». Мы не можем понять, почему должны продолжать страдать. Нам же здесь даже негде спрятаться от ударов ракет — нет бомбоубежищ, где мы могли бы спрятаться. Как можно жить в таких условиях?



Владимир Плетинский: «Политического рецепта для урегулирования конфликта я не вижу»

— Я главный редактор онлайн-журнала lsrageo.com и еженедель-

ника «Секрет», живу в Тель-Авиве. В самом начале ракетного обстрела находился в Грузии. Тем не менее я был в курсе всего происходящего, постоянно общался с друзьями и знакомыми. Да и самому мне довелось пережить не один обстрел. Мы еще жили те времена, когда на нас в январе 1991-го советские «Скады» из Ирака падали — «подарки» от Саддама Хусейна. В 2014 году обстрелы были почти столь же мощные, правда, такими же масштабными тогда они не были. Израильцы тяжело переживают все происходящее, но эти настроения явно не панические. Есть определенная подавленность у людей, особенно из зоны обстрелов, но есть и решимость, что мы с этим справимся.

А вот нападения местных арабов на евреев в Израиле были восприняты более тревожно, чем ракетные обстрелы. Потому что люди стали бояться, что начинается третья интифада. При этом две первые интифады были на контролируемых израильскими военными территориях, в так называемой Палестинской автономии, а тут уже в пределах Израиля, со стороны обладателей израильских паспортов.

Что же касается радикалов с двух сторон, то нужно понимать, что если у арабов это было практически мейн-стримом, то, с точки зрения евреев, это были маргиналы, в основном группы фанатов футбольного клуба «Бейтар» из Иерусалима, так называемая группировка «Ла Фамилия». Она в основном мафиозная, часто устраивает разборки со всеми, в том числе с самими евреями. И когда они приехали в город Бат-Ям (южный пригород Тель-Авива, в котором я живу), на набережной разгромили арабский ресторан, в котором мы с

супругой не раз бывали. Это был, конечно, шок, но сопоставлять уровень насилия с обеих сторон ни в коем случае нельзя. Тем более что именно еврейскую «ответку» полиция пресекла более жестко, чем арабский бунт, бессмысленный и беспощадный.

Радикалы же действуют именно на арабской стороне. Это под их руководством толпа устраивала суды Линча (в том числе был убит 56-летний учитель-еврей, пытавшийся спасти от расправы своих учеников). Это из-за них приходилось эвакуировать людей из городов совместного проживания, в частности из Лода и Рамле. На железнодорожной станции Лод — это совсем рядом с нашим главным аэропортом Бен-Гурион — был устроен погром. Людей просто вытаскивали из вагонов, избивали. А то, что происходило в Яффо — это совсем рядом с моим домом, — напомнило мне события 2001 года, когда мы ехали в автобусе и беснующаяся толпа его окружила и бросила коктейли Молотова. Мы тогда чудом спаслись.

Сейчас происходит то же самое. В том числе была брошена бутылка с зажигательной смесью в одну из арабских квартир в Яффо, при этом арабские политики и еврейские журналисты дружно обвинили в этом евреев. Но, как оказалось, это сами арабы просто промахнулись, они хотели попасть в соседнюю квартиру. В результате в коме оказался одиннадцатилетний мальчик, а его сестра тяжело ранена. К сожалению, израильская полиция, опасаясь судебных процессов за «излишнюю жестокость», действовала слишком мягко.

Надеюсь, страсти улягутся и отношения между израильскими арабами и евреями наладятся. При этом по-

литического рецепта для урегулирования конфликта с Газой я не вижу, пока там у власти находится «Хамас» — это однозначно террористическая организация. Остается лишь проводить операции сдерживания. На этот раз удалось разбомбить более ста километров так называемого хамасовского метро — подземные туннели, которые являются и хранилищами оружия, и способом выйти на территорию Израиля. Но все равно надежды на нормализацию ситуации очень призрачные.

Напомню, в 2005 году произошло одностороннее размежевание в секторе Газа, тогда Израиль полностью вывел свои войска и выгнал из цветущих поселений Гуш-Катифа поселенцев. Эта территория была полностью очищена от евреев. Казалось бы, мы вам оставили теплицы, мы вам оставили дома, цветущие сады — живите, радуйтесь и налаживайте отношения с Израилем. Был даже совместный проект на севере Газы — построить город по типу Лас-Вегаса.

Однако вместо того, чтобы воспользоваться плодами добрососедства, «Хамас», «Исламский джихад» (запрещен в России) и другие организации на месте бывших поселений устроили ракетные базы и начали обстрелы израильских населенных пунктов. Сегодня же не с кем вести переговоры, потому что палестинская администрация крайне слаба, в секторе Газа она вообще не имеет никакого веса. А с «Хамас» вести переговоры невозможно, потому что у этой организации единственная цель — полное уничтожение Израиля. При этом ввод Израилем сухопутных войск невозможен, потому что это приведет к большим жертвам среди наших военных и среди мирного населения.



MOHAMMED TALAT/ENEDRA/PICTURE ALLIANCE

После того как «Хамас» взял под контроль Сектор Газа,

жизнь в этом районе многократно ухудшилась. Но па-

лестинцы винят в своих бедах кого угодно, но только не

«заботливый» «Хамас»

бывают «Железный купол», при том что у соперника есть опция заказать готовые и куда более мощные вооружения за рубежом, если конфликт резко эскалирует. Решить вопрос может только наземная операция, чреватая многочисленными жертвами, имиджевыми издержками и, возможно, большой ближневосточной войной.

Международный тупик

«Сделка века», которую предложил Дональд Трамп на излете своего президентского срока, никак не решила палестино-израильский вопрос. Она была разработана в интересах еврейского лобби и содержала многочисленные уступки для палестинской стороны, которые не могли принять даже в целом лояльные Штатам бюрократы из «Фатх». Зато эта сделка ярко высветила обновленную ситуацию в арабском мире, который больше не выступает единым фронтом

в поддержку палестинцев, как это было еще десять-пятнадцать лет назад.

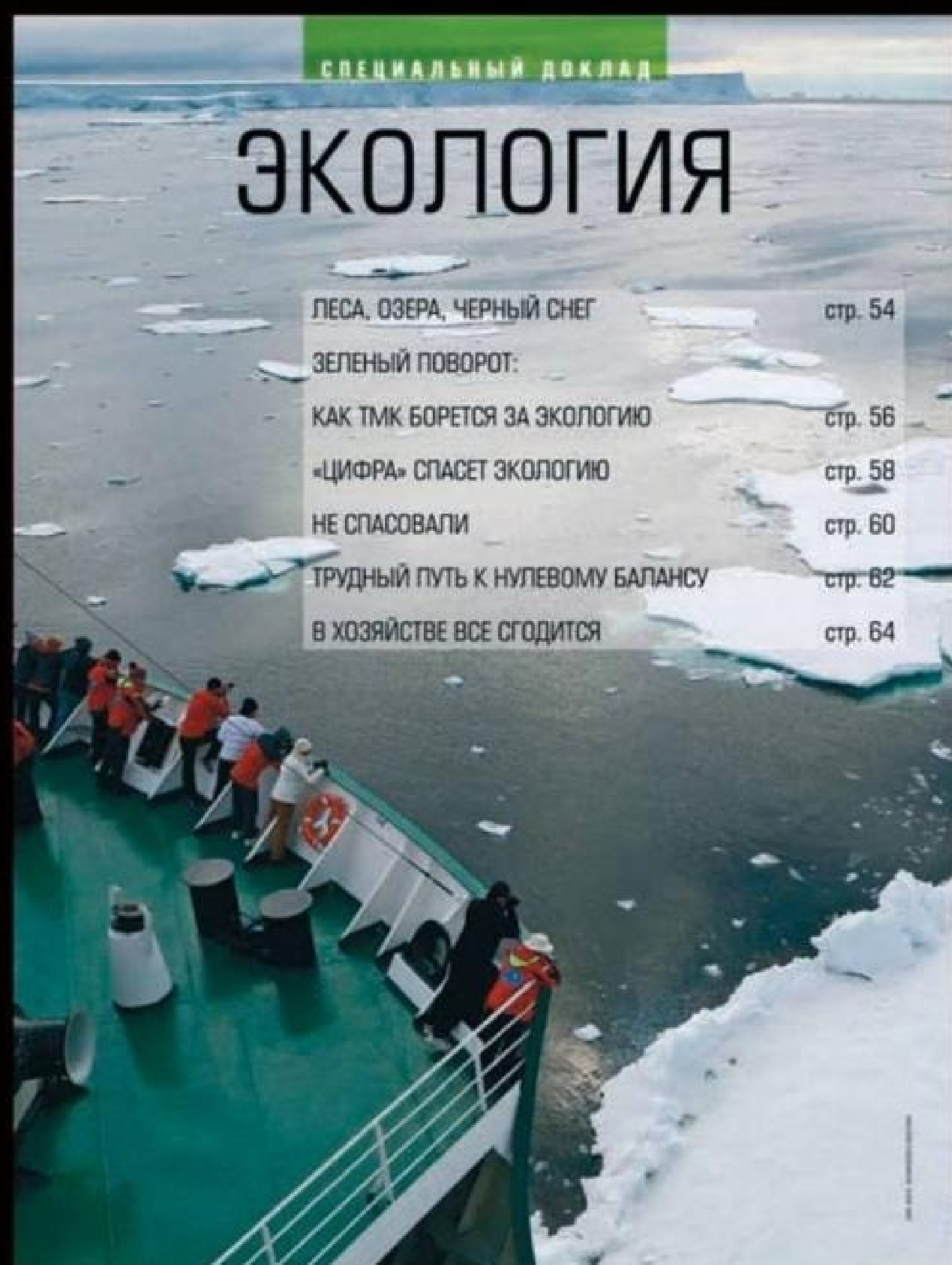
Египет, Марокко, Саудовская Аравия, Бахрейн, Катар план США поддерживали или предложили взять его за основу мирного процесса. Иордания, Ирак, Сирия, Алжир, Ливан выступили резко против. Иран разразился проклятиями. Турки пообещали бороться с израильтянами. Такая разобщенность арабского мира — следствие усталости, во-первых, от многочисленных региональных кризисов и войн, участвовавших после «арабской весны» 2011 года.

Есть раздражение и палестинской стороной, которая раздроблена, погрязла в коррупции, при этом поглощает гигантское количество безвозмездной помощи — по нынешним худым временам лишних денег больше нет. В этом смысле Палестина чем-то напоминает Украину для европейского мира, которую и жалко, и бросить нельзя, и

отказать в поддержке некрасиво, но нет сил терпеть дальше ее отсталость, нестойкость, попрошайничество при внутреннем мздоимстве и нежелании искать мир на своей земле.

Нет никаких надежд и на сильные державы, которым решение палестино-израильского вопроса не принесет ни экономических дивидендов, ни имиджевых бонусов. Для США, последнего лидера былого однополярного мира, попытка построения национального палестинского государства была последней значимой инициативой на Ближнем Востоке — провальной и несостоятельной. В последнее десятилетие — только кулуарные договоренности, подкупы, торговля оружием и прокси-войска для разжигания конфликтов. Даже с террористами из запрещенной в России группировки ИГИЛ американцы не справились. «Сделка века» — типичный продукт современной конъюнктурной политики Белого дома, которая лишь имитирует серьезную вовлеченность в мировые дела, а по факту показывает стремление переложить сложные вопросы на плечи региональных партнеров.

Впрочем, сегодня так себя ведут все геополитические игроки. Палестинцам и евреям не стоит ожидать помощи извне. Извне придут разве что хищники и падальщики вроде Турции или Ирана. Дальше лучше говорить друг с другом, отбросив многолетнюю вражду. Но разве ж это возможно?



Читайте правильные знания

Специальные доклады в журналах «Эксперт»

Подписку можно
оформить

НА САЙТЕ: EXPERT.RU/SUBSCRIBE/

ПО E-MAIL: PODPISKA@EXPERT.RU

ПО ТЕЛ.: 8 (800) 200-80-10 или 8 (495) 789-44-67



ЭКСПЕРТ
ОБЩЕОБЩЕСТВЕННЫЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

ООО «Торговый Дом Группа Эксперт»
127055, г. Москва, Угловой пер., д. 2, этаж 10, пом. 1, ком. 1, РМ1
ОГРН 1157746079611

РЕКЛАМА

VISA СБЕР WebMoney QIWI Яндекс.Деньги

Алексей Щукин

Субурбанизация откладывается

Коронакризис вызвал всплеск интереса к жизни за городом.

Но взрывной рост мировых цен на стройматериалы и отсутствие государственной политики развития субурбий не позволили перезапустить коттеджному рынку перезапуститься



В

есной прошлого года загородный рынок жилья казался одним из бенефициаров коронакризиса. Во время локдауна жизнь на природе выглядела намного привлекательнее, чем обитание в четырех стенах городской квартиры. Переход к удаленной работе и учебе вкупе с невозможностью поехать за границу вызвал колоссальный спрос на загородный образ жизни. Урбанисты предрекали век субурбий с активным строительством односемейных домов. Казалось, что для загородного строительства на многие годы наступает золотой век.

Ожидания оправдались лишь отчасти: после нескольких волн повышенного спроса ажиотаж спал. Спрос был подавлен скачком цен на коттеджи и сокращающимися доходами населения. Люди с трудом привыкают к новому уровню цен — коттеджи подорожали в среднем на 15–25%. В результате новых проектов коттеджных поселков практически не появилось. Более того, резко возросшие цены на строительные материалы, в первую очередь на древесину, не только уве-

личили себестоимость строительства, но и создали принципиально новую, мало прогнозируемую ситуацию.

Рекордный год на загородном рынке

Прошлый год был одним из лучших в истории загородного рынка. Пандемия вызвала как минимум три волны ажиотажного спроса. В апреле в стремлении уехать из города любой ценой были арендованы все пригодные для жизни загородные дома. Затем наступил период эмоциональных покупок. «Летом возник ажиотажный спрос, когда скупали практически все ликвидные варианты», — вспоминает ситуацию на рынке Ленинградской области гендиректор ГК «Омакульма» **Виолетта Басина**. «Сначала за неделю-полторы раскупили все готовые дома в поселках. Потом те, что были в состоянии white box, то есть с предчистовой отделкой. Затем стали приглядываться к домам с высокой степенью готовности. В это время не продавался только откровенный неликвид», — описывает ситуацию на подмосков-

ном рынке заместитель гендиректора компании «Kaskad Недвижимость» **Ольга Магилина**. Третья волна ажиотажного спроса прокатилась осенью.

Следствием ажиотажного спроса стал рост цен. В Подмосковье коттеджи подорожали на 15–25%, примерно так же подорожала малоэтажка и около других российских мегаполисов. «Цены на загородном рынке Ленинградской области выросли в среднем на 30 процентов. Существеннее всего подорожали земельные участки — на 30–40 процентов за год», — рассказывает Виолетта Басина. В Ленинградской области за 2020 год было продано рекордное количество частных домов.

Весну этого года рынок коттеджных поселков встретил в двойственном положении: спрос по-прежнему есть, но он уже гораздо меньше, чем в прошлом году, как и количество сделок. С одной стороны, налицо дефицит предложения. В прошлом году с рынка были «вымыты» все объекты с высокой степенью готовности. С другой стороны, спрос снизился после ажиотажного 2020 года. Негатив-

ное влияние на спрос оказал и скачок цен: часть потенциальных покупателей ушла с рынка.

Для загородного рынка важно, что в 2020 году покупатели вновь на него вернулись. Это произошло после более чем десяти лет стагнации. «В 2000–2008 годах на загородном рынке была фаза роста. Все бросились строить поселки, покупать коттеджи. С 2008 года начался длительный спад, он усилился после 2014-го, когда часть россиян из-за присоединения Крыма переключились на покупку недвижимости в Испании или Болгарии. 2017–2019 годы — это дно цикла: новые поселки почти не строятся, мощности свернуты. Спрос низкий, рынок очень сжался. И вот с 2020 года мы вновь попали в фазу роста. Она, по моим ощущениям, продлится года до 2025-го», — проводит периодизацию развития подмосковного загородного рынка генеральный директор компании Landwerk **Дмитрий Гордов**. Пока оптимистический прогноз не очень сбывается, перезапуска загородного рынка не произошло.

Дефицит древесины в самой лесной стране мира

Самый стрессовый и парадоксальный фактор нынешнего строительного сезона — дефицит древесины и резкий рост цен на нее. По данным Ассоциации деревянного домостроения, стоимость пиломатериалов, применяемых в строительстве, за год выросла в среднем вдвое. В каких-то регионах, например на Урале, есть физический дефицит изделий из древесины. «За последний год в России резко вырос спрос на строительство деревянных домов: количество обращений выросло в три-четыре раза. Плюс прошлая зима была теплой, и это усложнило работы заготовщиков леса, — говорит управляющий партнер «Норвекс НЛК» **Семен Гоглев**. — Однако главная причина удорожания древесины — рекордный спрос на нее со стороны США, Европы и Китая. В сочетании со слабым рублем это приводит к тому, что все, что может быть экспортировано, продается за границу».

Индекс Random Length Framing Lumber Composite показывает, что за год цены на пиломатериалы выросли в США более чем в четыре раза и достигли 915 долларов за тысячу досочных футов, это исторический рекорд. После ввода локдауна американские лесозаготовители резко сократили производство, опасаясь падения спроса. Но произошло обратное. «Многие люди, вынужденные оставаться дома, решили сделать какой-то ремонт — от починки крыши до обновления комнат», — отмечает **Крис Макайвер**,

вице-президент по продажам West Fraser. Тренд переезда из мегаполисов в загородные коттеджи в сочетании с дешевой ипотекой стимулировал и новое строительство. Американцы имели средства на стройку и ремонт: они получили щедрую финансовую помощь от правительства, и при этом ряд трат — например, на путешествия, рестораны и развлечения — из-за локдауна снизился до нуля. К тому же американское правительство объявило о плане масштабных инвестиций в инфраструктуру и жилой сектор США.

Американские строители уже испытали шок от ценовых скачков на древесину, по стране прокатилась волна банкротств: компании из-за роста цен не могут выполнить взятые на себя обязательства. Европейские производители стали «гнать» дерево в США, и цены в Старом Свете тоже резко выросли. И вот в 2021 году строительная инфляция в полной мере была импортирована и в Россию. Ряд экспертов считает, что осенью цены на древесину могут скорректироваться: в апреле американская стройка уже сократилась в годовом исчислении на 9,5% под давлением высоких цен. Осенью люди, как правило, завершают ремонт, а на севере США стройка затихает из-за плохой погоды. Но есть мнение, что дорогая древесина — это надолго. «Мы видим только начало мирового суперцикла роста цен на древесину. Высокие цены сохранятся как минимум до конца 2022 года», — считает генеральный директор Lesprom Network **Алексей Богатырев**.

Взрывной рост цен на древесину провоцирует существенное повышение себестоимости строительства. «С октября 2020 года цена деревянного дома уже выросла на 20–25 процентов из-за подорожания пиломатериалов. В течение двух-трех месяцев себестоимость может увеличиться еще на 40 процентов», — считает сопредседатель правления Ас-

социации деревянного домостроения **Юлия Юрлова**. У ряда производителей цена деревянных домокомплектов уже увеличилась вдвое.

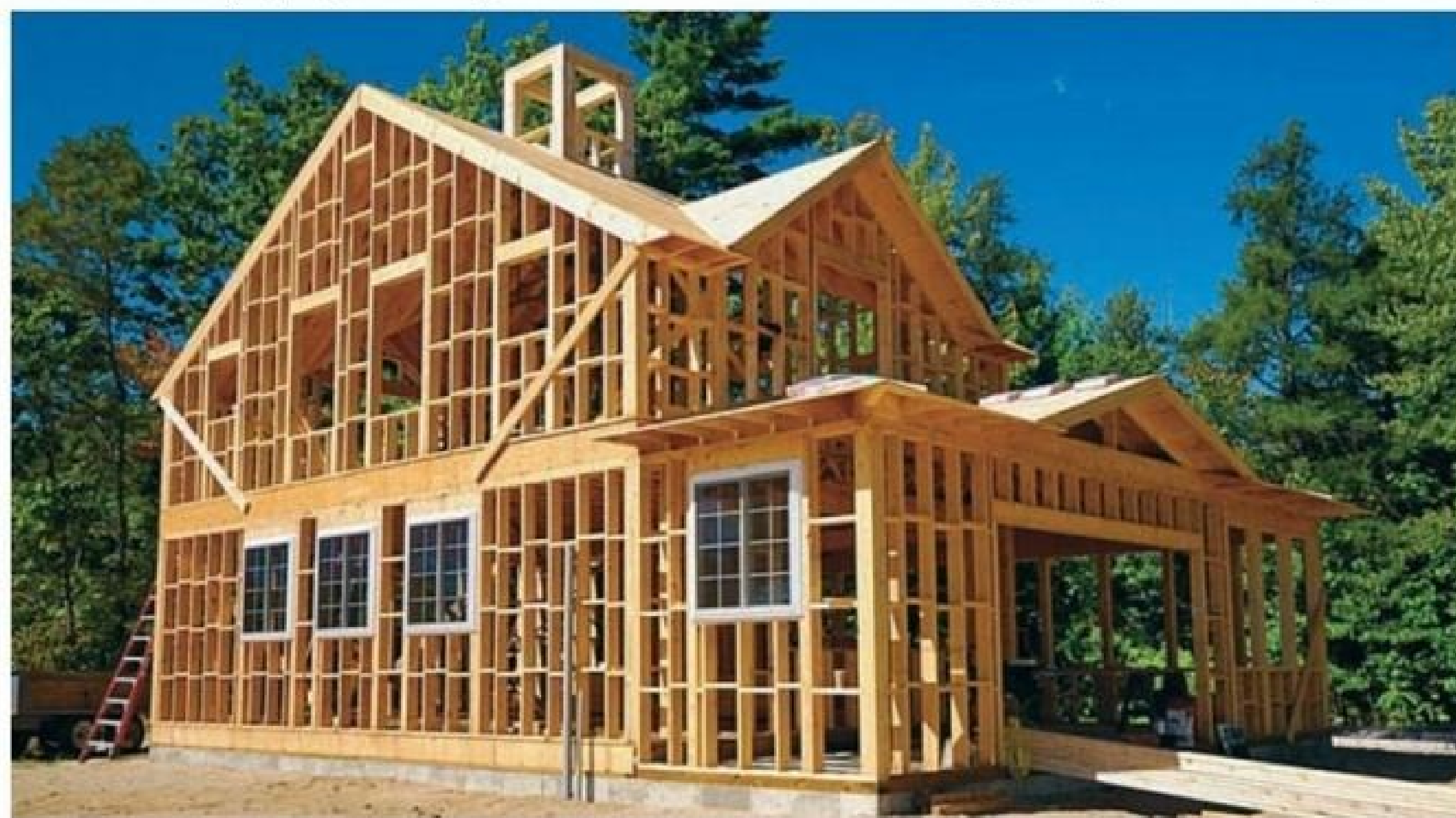
Впрочем, правительство оперативно отреагировало на ситуацию: с 1 июля вводятся пошлины в размере 10% на экспорт ряда видов грубо обработанной древесины. Но эффективность такого шага трудно предсказать. В похожей ситуации с металлом Минпромторг уже повышал экспортные пошлины на лом, но роста цен это не остановило.

Дорожает все

Себестоимость строительства растет не только из-за удорожания древесины. «Говорить только о том, что подорожало дерево, некорректно. Подорожали почти все стройматериалы. В среднем процентов на двадцать-тридцать. Инфляционный цикл начался в марте-апреле 2020 года со скачка курса доллара, на это наложился фактор пандемии. Уже к зиме все подорожало, но люди заметили это только весной, когда начался строительный сезон, — говорит **Ольга Магилина**. — Удорожание происходит по стандартной схеме: сначала цена растет на прямой импорт, потом на то, где есть импортные компоненты. Вслед за этим и все остальное».

Еще один рекорд роста цен принадлежит металлу: за год он вырос в цене в два раза. Причина та же, что и с деревом: резкий рост мировых цен. Удорожание металла продолжается. «На днях получил новый прайс на металлические ворота от компании, с которой мы давно работаем. Цену подняли с 68 тысяч рублей до 88», — рассказывает владелец строительной компании «Дом Лазовского» **Максим Лазовский**.

На росте себестоимости строительства сказывается и резкое повышение стоимости труда строительных рабочих.



Каркасные дома, которые в 2000-е годы заслужили плохую репутацию из-за низкого качества, сейчас полностью реабилитированы как технология строительства

Из-за пандемии образовался дефицит рабочих: значительная часть жителей Средней Азии уехала на родину и не смогла вернуться из-за въездных ограничений. Нехватка рабочих увеличила расценки на труд на 40–50 процентов. «Возросшие зарплаты подняли с диванов россиян, которые раньше не хотели трудиться на стройке, — говорит подмосковный девелопер. — Но пока это не выглядит долгосрочным выходом из ситуации: дорого и не очень качественно».

Резко возросшая себестоимость строительства создает новую ситуацию на рынке загородного строительства. Во-первых, это ограничивает спрос. Покупатели все чаще откладывают решение о строительстве. Некоторые застройщики допускают, что в итоге нынешний год окажется по продажам даже хуже 2019-го.

Во-вторых, резко возрастают риски всех участников рынка. Строители не могут прогнозировать свою себестоимость. «В этом году мы достраиваем объекты 2019 года, по некоторым у нас нулевая рентабельность. Мы просто достраиваем, чтобы выполнить обязательства перед клиентами», — говорит Максим Лазовский. Ряд подрядчиков пытаются передоговориться с заказчиками, пересчитав цену с учетом удорожания стройматериалов. Участились случаи, когда бригады, получив аванс и поняв, что не могут исполнить контракт, бросают стройки. Учитывая это, многие заказчики вообще отказываются от авансов и переходят на оплату только фактически выполненных работ.

В-третьих, ускоренное удорожание древесины может привести к переделу рынка технологий строительства. В последние годы технологии, связанные с деревом: каркасная и «клееный брус» — за счет скорости строительства довольно быстро отвоевывали рыночную долю. «Каркасники», которые в 2000-е годы заслужили плохую репутацию из-за низкого качества, себя полностью реабилитировали. Если исходные компоненты качественные, а строители имеют опыт работы, эта технология вполне рабочая. После удорожания древесины рынок может вновь качнуться в сторону строительства из газобетонных, а также керамических блоков. Такое строительство дорожает всего на 10–15%.

Производители деревянных домов оказываются в двойственной ситуации. Сейчас компании с именем перегружены заказами: у некоторых мощности расписаны на год вперед. Но это были заказы, можно сказать, по старым ценам. Если рост цен на древесину продолжится, это оттолкнет часть новых покупателей. В предельном случае деревянное



В моду входят дома в стиле барнхаус — похожие на высокий амбар минималистичные здания

Самый стрессовый и парадоксальный фактор нынешнего строительного сезона — дефицит древесины и резкий рост цен на нее. Причины — резкий выросший спрос на деревянные дома в России и рекордный спрос на древесину со стороны США, Европы и Китая

строительство может перейти в сегмент luxury.

Маленький дом, но с современной архитектурой

Коттеджи, как продукт загородного рынка, сильно трансформировались под влиянием последних трендов потребительского спроса. Тренд первый: площади коттеджей и земельных участков уменьшились. «Вместо участков в 20–25 соток людям достаточно восьми-десяти соток, а иногда и меньше. На смену домам площадью 300–400 квадратных метров пришли коттеджи площадью 150–250 “квадратов”, — говорит Дмитрий Гордов. — Люди хотят снизить средний чек покупки. Ну и никто уже не хочет бесконечно убирать в большом доме».

Продолжение этого тренда — появление мини-коттеджей площадью до 100 квадратных метров. В ряде подмосковных поселков таких мини-домов уже примерно половина. В новом мультиформатном поселке застройщика «Партнер Строй» в Тюмени все 110 индивидуальных домов имеют площадь менее 115 «квадратов». Небольшие дома — это

своего рода аналог городской трехкомнатной квартиры: гостиная, кухня и пара спален. Лет пять назад таких коттеджей было крайне мало: считалось, что загородный дом в поселке должен быть намного больше городской квартиры. Падение доходов населения заставило принять новые правила.

Совсем непривычный пока вариант небольших коттеджей — дома из морских контейнеров. При площади всего 15 квадратных метров туда помещается гостиная-спальня и крошечные кухня и санузел. Такие дома часто продаются уже с отделкой, мебелью и определенным набором инженерных коммуникаций для полуавтономного образа жизни. Буквально за несколько лет в России появилась индустрия по производству таких мини-зданий. Ради справедливости заметим, что их редко покупают частные заказчики для установки на своем участке, гораздо чаще — владельцы глэмпингов для сдачи в аренду как гостиничные номера.

Практически всем покупателям нужны готовые для проживания дома, в крайнем случае коттеджи в состоянии «под финишную отделку». Общее на-



Если древесина будет и дальше дорожать, деревянные дома могут стать продуктом сегмента luxury

строение: люди хотят быстрее въехать и жить, не тратя месяцы и годы на доведение дома до кондиции. И еще один тренд: в моде современная архитектура с большим остеклением, плоскими крышами. Набирают популярность дома в стиле барнхаус — похожие на высокий амбар минималистичные здания с отделкой типа лофт. За пятнадцать-двадцать лет мода сильно изменилась, и поэтому большая часть коттеджей 2000-х годов неактуальны, к тому же многие были построены с массой ошибок. Таким образом, вторичный рынок загородных домов почти не конкурирует с новыми коттеджами.

Новых проектов очень мало

За последний год произошло вымывание всех готовых или почти достроенных коттеджей по адекватным ценам. Ожидалось, что дефицит предложения и хайп по поводу загородной недвижимости должны спровоцировать волну новых проектов. Этого не произошло, новые проекты поступают на рынок примерно доковидными темпами. Почему?

Коттеджный рынок весьма неэластичный, быстро нарастить предложение невозможно. «Запуск нового проекта довольно длительный процесс. Поиск земельного участка, его покупка и оформление, получение технических условий на присоединение коммуникаций, разработка концепции. Для непрофильного инвестора это минимум два года. Опытная девелоперская компания может сократить этот срок, но меньше шести-девяти месяцев вряд ли получится, — говорит Дмитрий Гордов. — Сейчас активность на земельном рынке Подмосковья достаточно большая. Думаю, новые проекты начнут выходить на рынок в 2022 году. И только в конце следующего года предложение стабилизируется».

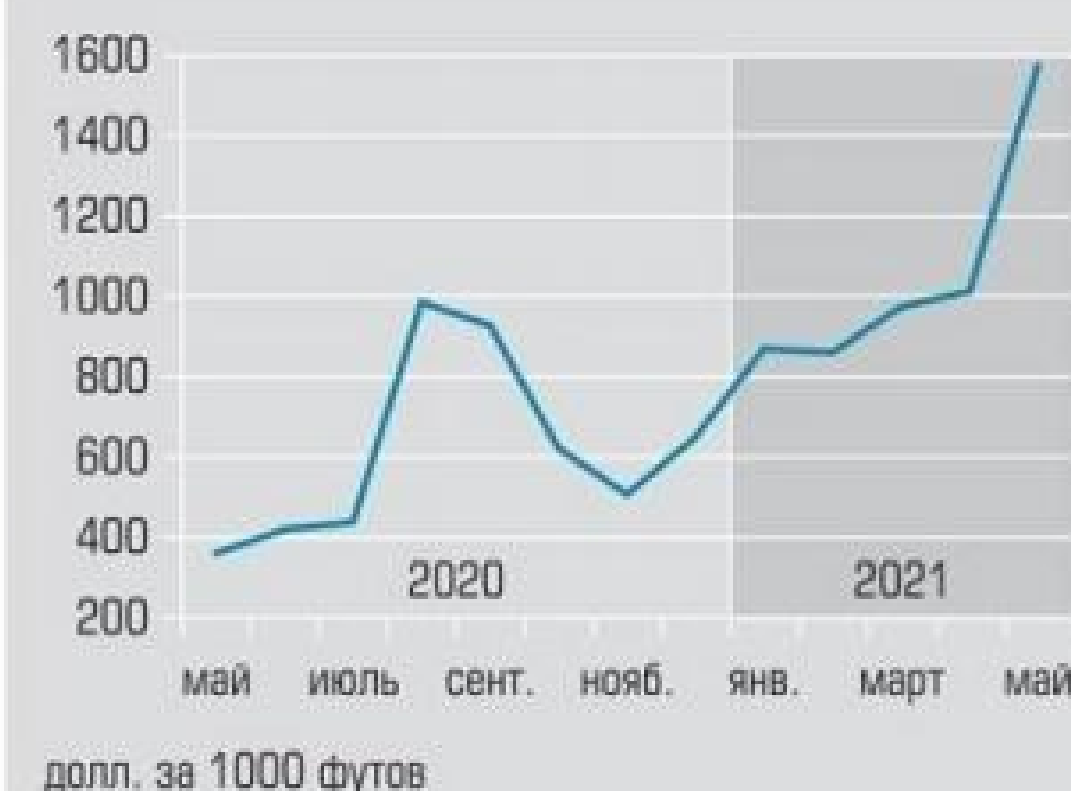
Ситуация осложняется тем, что на загородном рынке нет сильных игроков: рынок фрагментирован, ни на одну компанию не приходится и пяти процентов рынка. Многие застройщики ушли во время длительной стагнации этого рынка. Готовых команд со специалистами, которые могли бы быстро раскрутить масштабные проекты, просто нет. В марте появилась информация, что направление загородного строительства было создано в компании ПИК — крупнейшем российском застройщике многоэтажного жилья. Еще несколько крупных девелоперов-«многоэтажников» прорабатывают такие проекты. Однако загородный рынок совершенно не похож на рынок высотного жилья: другие строительные технологии, специалисты, регламенты. На нем крайне трудно масштабировать проекты. Большинство экспертов считает, что для ПИК работа на загородном рынке окажется слишком хлопотной и компания не станет пытаться развивать масштабную программу.

Застройщики не хотят и рисковать. «Никто не знает, каким будет спрос. Это напоминает игру, когда все ходят вокруг стульев, а потом по сигналу садятся, но стульев на всех не хватает. Так и девелоперы: хочется поймать нынешний спрос, но входить в большие проекты страшно, — говорит директор по маркетингу СК «Красная стрела» Марина Агеева. — Мы ожидаем, что до конца года спрос на коттеджи не будет ажиотажным, но сохранится на приличном уровне, и начинаем два небольших проекта. Прогнозировать спрос сейчас крайне сложно».

Ход за государством

Итак, рынок загородного жилья не смог кардинально перезапуститься даже на хайпе, связанном с пандемией. Однако причина не только в росте цен на строй-

Индекс цен на пиломатериал
Random Length Lumber Contract



Источник: Чикагская товарная биржа

материалы. Еще больше на ситуацию повлияло отсутствие государственной политики в этой области. Несмотря на декларации правительства, малоэтажка остается крайне либерализованным рынком, где практически нет ни четких правил игры, ни системы участия государства в создании среды жизни. В сравнении с рынком многоэтажных новостроек с льготной ипотекой под 6,5% коттеджный рынок выглядит бедным сиротой. Чтобы создать массовый рынок качественного малоэтажного жилья, государству предстоит решить несколько задач.

Первое: решить вопрос с ипотекой. На коттеджном рынке она малодоступна. Если в проектах многоэтажек на ипотеку приходится 50–80% сделок, то в коттеджных поселках не более пяти процентов. По данным вице-президента Национального агентства малоэтажного и коттеджного строительства **Валерия Казейкина**, на долю «загородки» приходится примерно один процент от общего числа выданных в стране ипотечных кредитов. Причем если на покупку готового дома шанс получить кредит еще есть, то ипотека на строящийся коттедж малореальна.

Банки неактивны в выдаче ипотеки на малоэтажку по нескольким причинам: от высоких нормативов резервирования по таким кредитам до отсутствия стандартизации коттеджей. Объекты загородной недвижимости слишком различны по качеству и местоположению, их кредитование несет для банков повышенные риски. Часть рисков можно было бы снять при введении стандартов.

Вторая проблема: отсутствие проектного финансирования девелоперских проектов, связанных с малоэтажкой. Банки, обжегшись в 2000-е на финансировании таких проектов, теперь вообще игнорируют этот сегмент недвижимости. Риски банков можно снизить за счет той же стандартизации и общего



Типовые дома американской субурбии позволяют банкам резко снизить риски при выдаче ипотечных кредитов

Раскручивание ипотеки без инвестиций в инженерную, социальную и транспортную инфраструктуру приведет лишь к ускоренному росту цен. Без системных мер государственной поддержки и формирования новых правил игры массово строить качественное малоэтажное жилье не получится

обеления рынка, где покупатель сегодня практически не защищен. Пилотный проект по отработке практики проектного финансирования малоэтажки ведет сегодня банк «Дом.РФ» в проекте «Омакульма — Аннино». В нем застройщик не имеет доступа к деньгам покупателя до постановки построенного коттеджа на кадастр, до этого момента они лежат на аккредитиве.

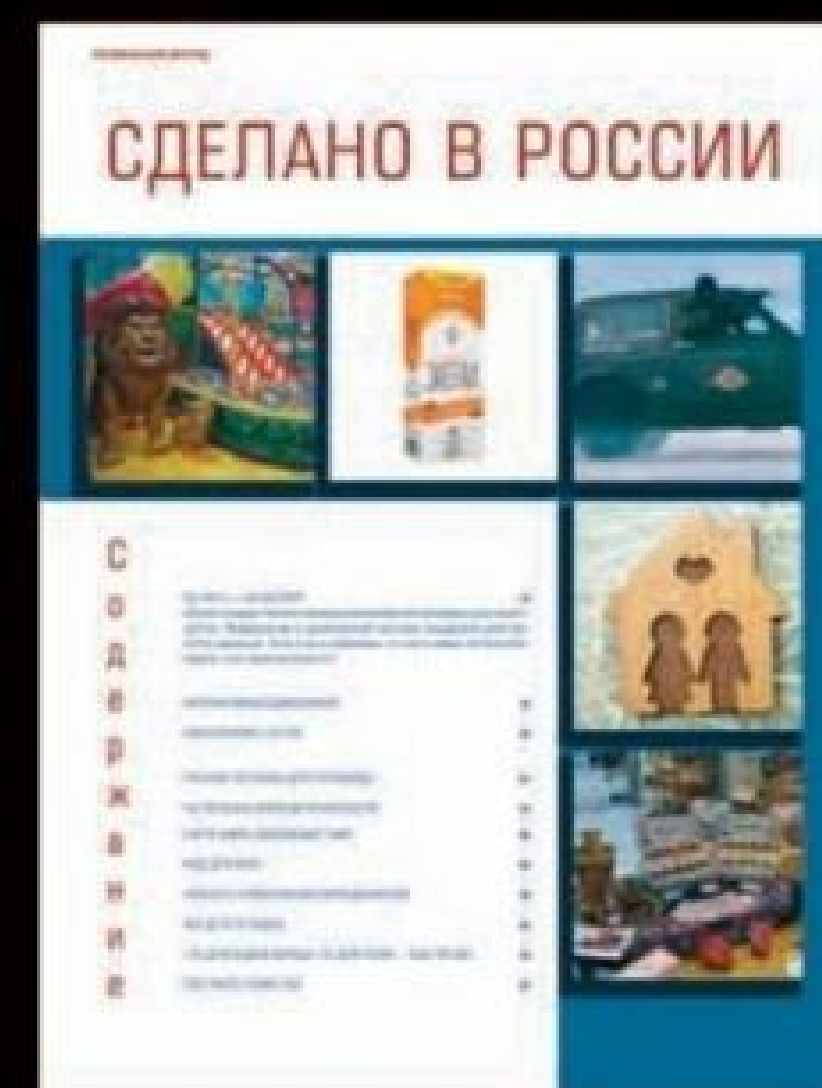
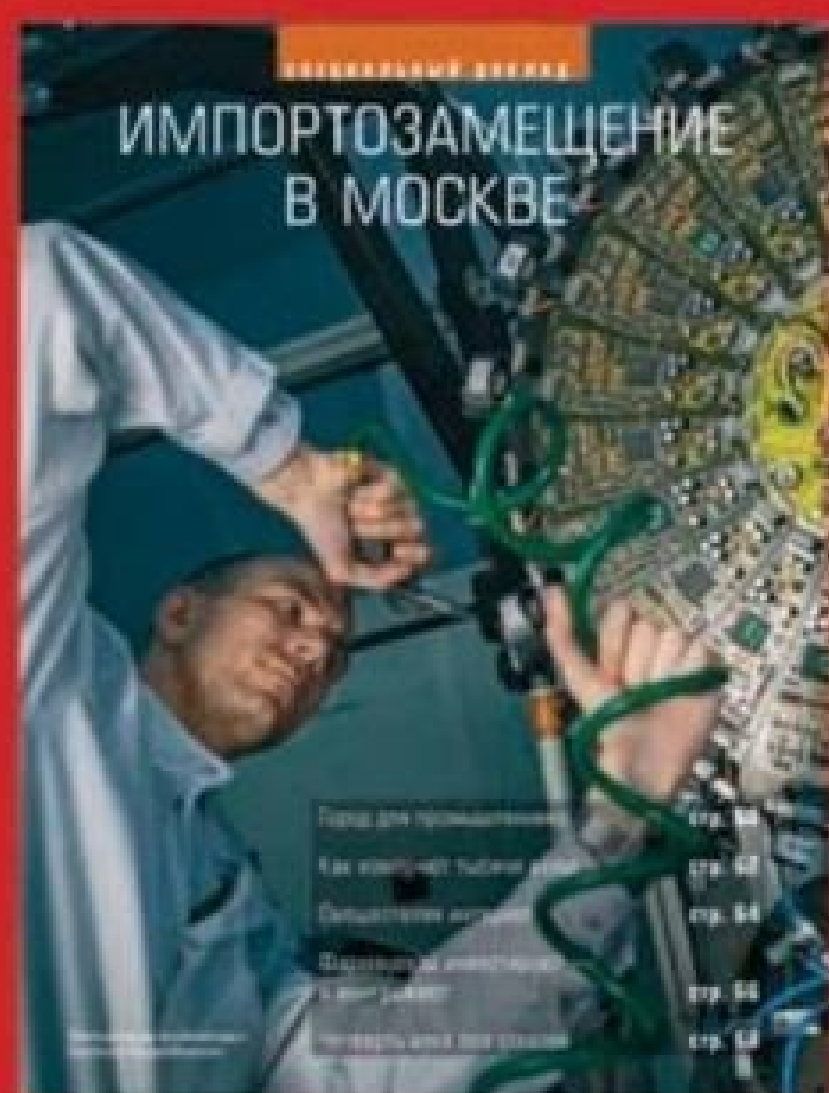
«Сегодня загородный рынок практически отрезан от финансирования: нет ни проектного кредитования, ни ипотеки. Банки не верят в коттеджи из-за больших рисков, говорят, что у частных домов низкая ликвидность, — говорит Дмитрий Гордов. — Но «двушка» в Мы-

тищах стоит сейчас восемь миллионов рублей, а мы продаем дома площадью 136 метров с участком восемь соток, отделкой и коммуникациями за шесть с половиной миллионов рублей. Разница по местоположению — двадцать минут езды на автомобиле. Уверен, если бы на загородном рынке была такая же ипотека, как у многоэтажки, он легко выиграл бы конкуренцию за покупателя».

Еще одна проблема, требующая решения, — финансирование социальной и транспортной инфраструктуры. Рентабельность малоэтажных проектов сегодня не позволяет строить детские сады и школы. Только при финансовом участии государства можно создавать мас-

штабные проекты с высоким качеством жизни. Наконец, создание недорогого массового жилья вряд ли возможно без строительства крупных комбинатов по производству домов, без индустриализации этого сектора.

Сегодня государство пытается активизировать рынок малоэтажного строительства. Минпромторг предложил субсидировать покупателям 10% от стоимости деревянного домокомплекта индустриального производства, но проект не «полетел». В прошлом году банк «Дом.РФ» попытался ввести пилотную программу льготной ипотеки на малоэтажное жилье, но только вторая ее версия смогла доказать свою адекватность рынку. Запущена программа сельской ипотеки, Минэкономразвития предлагает активировать программу субсидирования льготной ставки за счет федерального бюджета. Однако все это выглядит как разрозненные попытки дать импульс малоэтажке. Причем раскручивание ипотеки без инвестиций в инженерную, социальную и транспортную инфраструктуру с большой вероятностью приведет лишь к ускоренному росту цен. Без системных мер государственной поддержки и формирования новых правил игры массово строить качественное малоэтажное жилье не получится.



Читайте правильные знания

Специальные доклады в журналах «Эксперт»

Подписку можно
оформить

НА САЙТЕ: EXPERT.RU/SUBSCRIBE/
ПО E-MAIL: PODPISKA@EXPERT.RU
ПО ТЕЛ.: 8 (800) 200-80-10 или 8 (495) 789-44-67



ЭКСПЕРТ
МЕДИАКОМПАНИЯ «ЭКСПЕРТ»

ООО «Торговый Дом Группа Эксперт»
127055, г. Москва, Угловой пер., д. 2, этаж 10, пом. 1, ком. 1, РМ1
ОГРН 1157746079611

ВISA СБЕРБАНК WebMoney QIWI Яндекс.ДЕНЬГИ

РЕКЛАМА

Анастасия Матвеева

Шаги розничной консолидации

На рынке розничных сетей FMCG объявлены две сделки поглощения сильнейшими ритейлерами менее удачливых соперников: «Магнит» присоединяет к себе «Дикси», а «Лента» — сеть Billa.

Идет обычный процесс консолидации

О планируемых поглощениях объявили на прошлой неделе две розничные сети FMCG, входящие в топ-5 российского сетевого рынка. Обе сделки — это эпизоды закономерного процесса консолидации, который прошли многие страны с развитым ритейлом. России еще предстоит их догнать (см. график). Однако причины, по которым в сделках задействованы те или иные конкретные участники, и детали их конфигурации различаются.

«Магнит», один из двух основных, конкурирующих между собой игроков российского рынка (второй — X5 Retail Group), объявил, что достиг соглашения о приобретении розничной сети «Дикси». В результате «Магнит» с выручкой 1553,8 млрд рублей и 21 564 торговыми точками присоединит к себе сеть с выручкой 281,4 млрд рублей, объединяющую 2651 магазин. Цена сделки основана на текущей стоимости бизнеса — 92,4 млрд рублей, но может быть скорректирована, что зависит, в частности, от изменений чистого долга и чистого оборотного капитала, рассчитанных на дату закрытия сделки. Закрыть сделку можно будет после согласования с Федеральной антимонопольной службой (ФАС), но в качестве предварительного срока называется 31 августа 2021 года, хотя этот срок может быть отодвинут до 30 сентября.

Практически одновременно с заявлением «Магнита» появилась информация о том, что сеть гипермаркетов «Лента» покупает за 19,32 млрд рублей сеть супермаркетов Billa. «Лента» — четвертый по выручке, составившей в 2020 году 445,5 млрд рублей, отечественный ритейлер. В сеть входят 253 гипермаркета и 143 супермаркета. Она готова интегрировать 160 супермаркетов Billa с общей выручкой почти 50 млрд рублей. Сделка также требует одобрения ФАС.

Мы покупаем

Рынок положительно отреагировал на объявленные сделки: акции «Магнита» и «Ленты» сразу после объявления о покупке поднялись в цене. Приобретения позволят сетям укрепиться на наиболее «жирных» потребительских рынках, где



АЛЕКСЕЙ ЗОТОВ/ТАСС

пока доминируют другие игроки. Так, несмотря на то что магазины «Магнита» действуют в 3800 населенных пунктах страны, в Москве и Санкт-Петербурге присутствие сети недостаточно. Ради экспансии в столичные регионы «Магнит» даже отошел от своей обычной практики органического роста и прибег к поглощению. По словам Яна Дюннинга, президента и генерального директора «Магнита», «после завершения сделки мы значительно укрепим наши позиции на рынке в обеих столицах, которые являются стратегически важными для дальнейшей экспансии «Магнита» в стране. Высококачественные локации, хорошо известный бренд и сильная клиентская база в Москве и Санкт-Петербурге позволят «Магниту» стать одним из ведущих игроков в этих регионах. Усиление физического присутствия в Москве и Санкт-Петербурге предоставит значительную поддержку дальнейшему развитию наших онлайн-инициатив». Большая часть (около 70%) магазинов «у дома» «Дикси» расположена в Москве и Московской области (1329), Санкт-Петербурге и Ленобласти (458). По данным инвестиционной компании «Атон», благодаря сделке «Магнит» почти вдвое увеличит свое присутствие в Москве и Московской области, а также в Санкт-Петербурге и Ленобласти (с 4 до 8% и с 13 более чем до 19% соответственно).

Что касается «Ленты», то с поглощением Billa она становится игроком номер два на столичном рынке супермаркетов.

«Покупка Billa — хороший стратегический шаг для «Ленты». Она решает свои тактические задачи — развитие формата «у дома» и существенное увеличение присутствия в Московском регионе. Не секрет, что в Москве рентабельность бизнеса выше, чем в большинстве регионов», — считает Сергей Илюха, генеральный директор консалтинговой компании «Лига коммерсантов». Как заявил Владимир Сорокин, генераль-

«Магнит» основан в 1994 году в Краснодаре, присутствует в 66 регионах России, включает в себя магазины формата «у дома», супермаркеты, аптеки и магазины дрoгери, состоит из 21 564 торговых точек, имеет 38 160 распределительных центров. Выручка в 2020 году составила 1553,8 млрд рублей.

«Дикси» основана в 1992 году в Санкт-Петербурге, присутствует в пяти регионах России, состоит из 2655 магазинов формата «у дома», супермаркета и гипермаркета, четырех распределительных центров. Выручка в 2020 году составила 281,4 млрд рублей.

«Лента» основана в 1993 году в Санкт-Петербурге, состоит из 253 гипермаркетов в 89 городах России и 140 супермаркетов в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге и ЦФО, 12 распределительных центров. Выручка в 2020 году — 445,5 млрд рублей.

Billa основана в 1953 году в Австрии. Материнская компания Rewe Group — четвертая в Европе по величине, в ее сети входит 13 тыс. торговых точек. В России состоит из 160 магазинов. Выручка в 2020 году — 50 млрд рублей.

ный директор «Ленты», «присоединение российских супермаркетов сети Billa удваивает присутствие “Ленты” в сегменте супермаркетов в столичном регионе, а расположение магазинов Billa позволяет расширить территорию экспресс-доставки по онлайн-заказам, подкрепляя наши амбициозные планы существенно нарастить наш онлайн-бизнес в ближайшие годы». «Лента» займет три процента московского рынка ритейла.

Нас покупают

В 2019 году состоялось громкое событие: в единый холдинг слились алкогольные сети «Красное & Белое» и «Бристоль» (см. «Эксперт» № 5 за 2019 год). Цель этого слияния — дать импульс развитию новому для России, но уже показавшему стремительную положительную динамику формату алкомагазина, то есть занимающей небольшую площадь, но наполненной под завязку алкоголем и немудрящей закуской торговой точки. «Дикси» принадлежала собственникам «Бристоля» и вошла в сделку в качестве «нагрузки». Уже тогда «Дикси» была проблемным активом. Компания существенно отставала от других крупных сетевых игроков по операционным и финансовым показателям. Слабые результаты «Дикси» объяснялись неудачной попыткой сети приобрести ради усиления конкурентоспособности свое собственное лицо, сменив формат мягкого дискаунтера на формат жесткого, или классического. Однако жесткий дискаунтер — это очень сложный в организации формат, и «Дикси» так и не удалось его отладить, сеть практически не развивалась. Теперь группа, к которой принадлежала «Дикси», «будет сконцентрирована на форматах, которые у нее остаются — “Красное & Белое”, “Бристоль”: эти магазины конкурентоспособны, их много, инвестиций на открытие требуется меньше, ассортимент меньше, и в представленном ассортименте у компании лучшие закупочные условия, будь то табак или алкоголь — собственные поставки и импорт. Здесь им более комфортно, и мы увидим значительное увеличение числа торговых точек в ближайшие годы. Стратегически очень логично!» — поясняет **Сергей Леонов**, глава франчайзинговой сети «Хороший выбор».

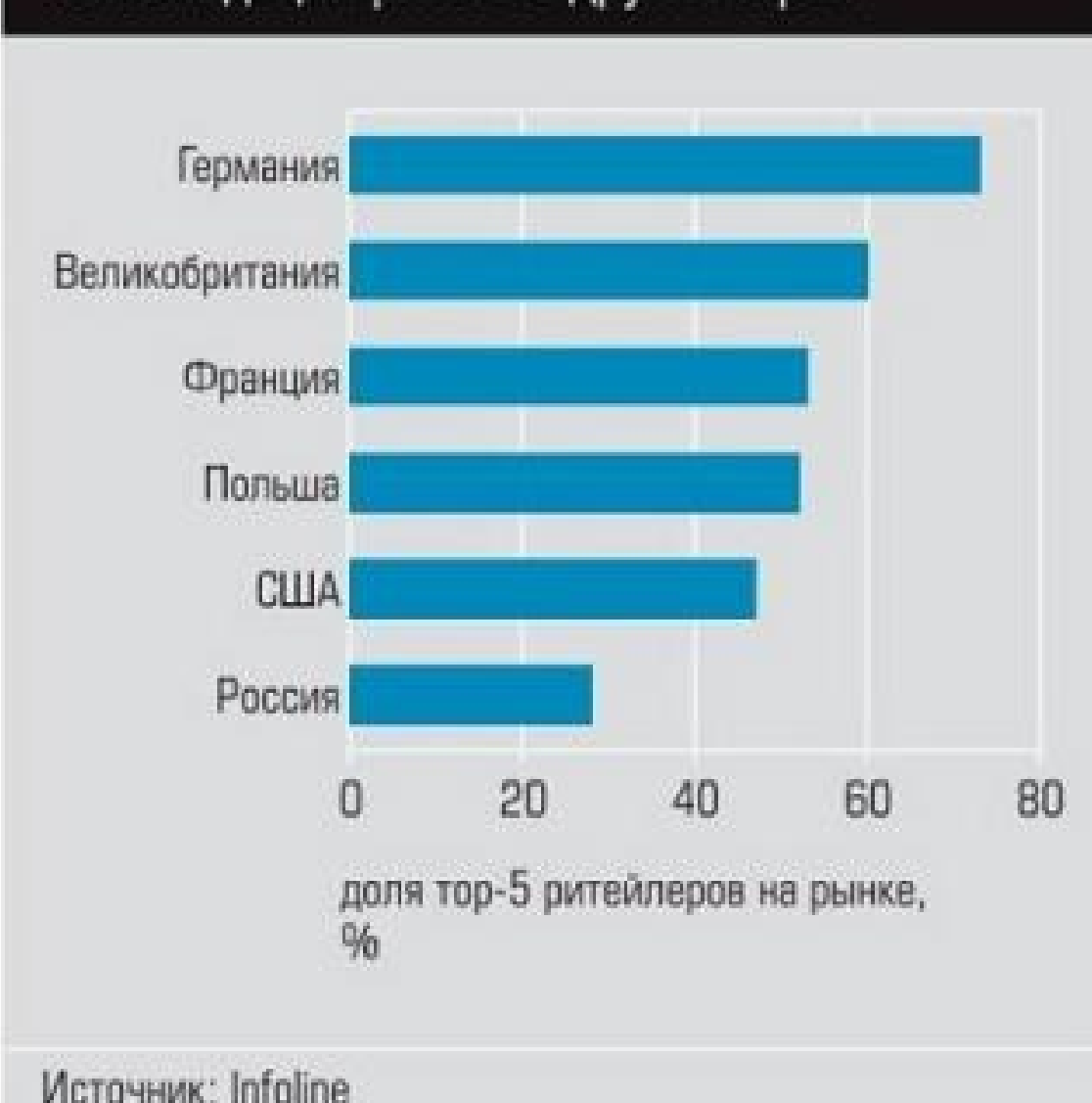
У Billa своя грустная история. Сеть была убыточна последние года три. «“Билла” в целом очень хороший актив, — пишет **Марат Ибрагимов**, исполнительный директор департамента анализа рыночной конъюнктуры Газпромбанка. — Плотность продаж “Биллы” — самая высокая в сегменте супермаркетов — 347,5 тысячи рублей с одного квадратного метра, а плотность валовой прибыли на 53 процента выше показате-

ля той же “Ленты” — 104,2 тысячи рублей с одного квадратного метра. Главное, в чем уступает “Билла” крупнейшим конкурентам и в чем состоит причина ее низкой эффективности, — относительно высокая плотность денежных операций — 133 тысячи рублей на квадратный метр, что в три (!) раза выше показателя “Ленты” и в два с половиной раза выше показателя X5 Retail». Заметим, что Billa принадлежала немецкой компании Rewe Group и, учитывая не лучшие финансовые результаты российских магазинов, материнская компания, естественно, решила сосредоточиться на более значимых для нее европейских рынках. Тем более что в последние годы она ушла из таких восточноевропейских стран, как Украина и Болгария, где появилась в 2000-е годы, как и в России. Да и российский рынок стал весьма токсичным по политическим причинам.

Розничный пейзаж после сделок

Описанные сделки, безусловно, меняют общую ситуацию на рынке ритейла. С одной стороны, «Магнит» сделал очередной ход в гонке за лидерство с X5 Retail Group и вышел на первое место. Этот ход, как полагают эксперты, приведет к новому витку конкуренции между ними. Впрочем, по мнению Сергея Илюхи, это не отразится на рынке в целом: два лидера существенно оторвались от своих преследователей и во многих регионах уже достигли порога доминирования (25%), да и на противостояние X5 Retail — «Магнит» объявленная сделка существенно не повлияет, поскольку они достигли определенного паритета. Тем не менее и этот эксперт уверен, что соревнование лидеров в ближайшие годы будет продолжаться, но в плоскостях развития технологий и повышения эффективности бизнеса. Эту точку зрения разделяет и Марат Ибрагимов: «У покупателей возникает резонное опасение, что покупка одной сети другой приведет к ослаблению конкуренции, вызовет сокращение разнообразия в рознице. На самом деле это не совсем так. За последние несколько лет все мы были свидетелями того, как именно благодаря конкуренции трансформировался сначала “Перекресток”, потом “Пятерочка”, а затем и «Магнит». Достаточно вспомнить, как эти магазины выглядели раньше и как выглядят сейчас. Мы считаем, что покупка “Магнитом” сети “Дикси” только подстегнет конкуренцию на рынке, а значит, еще больше усилит мотивацию торговых сетей к повышению качества предоставляемых услуг». Похоже, X5 уже сделала шаг в этом направлении: совсем недавно X5 Retail Group объявила

России далеко до уровня консолидации ритейла других стран



о ребрендинге, изменив логотип: теперь краткое название компании X5 обрамляется зеленым листочком, что, видимо, символизирует более «зеленый» подход к бизнесу. При этом надо помнить, что снижение закупочных цен, оптимизация операционных издержек и экономия на масштабе по крайней мере частично транслируется в более низкие цены на полке, что, безусловно, будет выгодно всем покупателям.

С другой стороны, как полагает Сергей Леонов, такие сделки являются посылком для рынка в целом, показывая, что лидеры имеют стратегию экстенсивного развития через поглощения и борьбу за каждый значимый регион в РФ: «А дальше мы увидим еще большую разницу в условиях между федеральными компаниями и всем другим рынком. Поэтому эти поглощения подстегнут конкуренцию с региональными сетями. Как следствие, мы увидим новые покупки лидерами региональных ритейлеров и активизацию слияний, поглощений и объединений регионалов».

Впрочем, есть и другие пути конкуренции, актуальные не только для региональных, но и федеральных, но не лидирующих сетей: найти свое уникальное место на рынке. Так, экспансия крупнейших федеральных сетей ухудшает переговорные позиции поставщиков, требования, предъявляемые ритейлом, способны удовлетворить лишь крупные производители. На этом фоне могут выиграть такие сети, как «ВкусВилл»: они ставят на полки продукцию локальных производителей, которую многие покупатели считают более качественной. В целом речь идет о поиске ритейлерами новых ниш. Не случайно на следующий день после сообщения о продаже «Дикси» в СМИ появилась информация, что один из владельцев сети получил 51% в новом ритейлере «ФрешФрост», специализирующемся на продаже замороженных продуктов.

Сергей Куликов

Российские банкоматы поделили на двоих

Частная компания вошла в альянс с «Ростехом» и поделилась с ним своими разработками в расчете на его лоббистские возможности. Партнеры рассчитывают первыми сертифицировать банковское оборудование как отечественную продукцию и получить гарантированный рынок сбыта



Андрей Жолобов уверен, что сумеет обогнать конкурентов как минимум на год

Первые банкоматы в России появились в 1991 году. Правда, выдавали они не деньги, а дорожные чеки American Express. Банкоматами с функцией выдачи наличных с пластиковых карт мы начали пользоваться спустя три года — в 1994-м.

Понятно, что это были исключительно импортные аппараты — в России первый банкомат был собран только в 2004 году из импортных комплектующих. Собственно, и сегодня эти аппараты как минимум наполовину состоят из деталей, купленных за границей. Да и вообще, подавляющее большинство (порядка 20 тыс.) новых банкоматов, которые ежегодно закупают банки, импортные. Основные поставщики — Китай, Венгрия, Германия.

Правительство решило изменить эту ситуацию, приняв постановление

«О минимальной доле закупок товаров российского происхождения», где в числе прочего есть и банкоматы. Согласно документу, уже в этом году банки должны закупить 18% банкоматов, имеющих статус российского товара, а в следующем и 2023-м — 20%. В более далекое будущее правительство не заглядывало, однако участники рынка, учитывая взятый властью курс на импортозамещение, предполагают, что к 2030 году обязательство покупать отечественную технику может достичь и 80%.

Другое дело, что сегодня в России ни один производитель банкоматов не сертифицировал в Минпромторге свою продукцию как отечественную и формально российских банкоматов в стране нет. В связи с чем обязательство закупать отечественные банкоматы в этом году выполнено не будет. Но участники рынка

считают это издержками переходного периода.

Получение статуса «российский товар» — дело непростое и хлопотное. Один из крупных производителей этой техники — компания «САГА Технологии», имеющая собственный модельный ряд банкоматов, нашла выход в создании альянса с НПП «Сигнал» (входит в концерн «Автоматика» госкорпорации «Ростех»). Компании подписали соглашение, которое в числе прочего предполагает, что на производственных мощностях «Сигнала» будут выпускаться банкоматы, разработанные в «САГА Технологии».

Сам себе конструктор

Один из первых платежных терминалов в России выпускник факультета МАИ «Автоматизированные системы управления», а ныне генеральный директор

«САГА Технологий» Андрей Жолобов собирал своими руками более двадцати лет назад по заказу одного из банков. Сейчас САГА помимо банкоматов выпускает широкую линейку электронного оборудования самообслуживания: кассы, терминалы, билетные автоматы и проч.

По словам Андрея Жолобова, по факту платежные терминалы, которые мы в изобилии видим по всей стране, — чисто российское изобретение и в таком количестве их нет нигде в мире.

«Взять кассы самообслуживания в супермаркетах: сейчас благодаря инициативе владельцев крупных сетей в России самый высокий уровень автоматизации в этом направлении, — полагает он. — Или банковское оборудование: нигде в мире нет такого расширенного функционала банковского терминала, включающего огромное количество услуг».

А если где и есть, то стоит покопаться в списке владельцев — обязательно найдешь кого-нибудь из России или русскоговорящего, уверен г-н Жолобов.

Именно бывшие соотечественники и их заказы позволили небольшой компании выйти на зарубежный рынок. «Несколько лет назад мы выполнили довольно серьезный контракт на поставку 300 банкоматов для полиции Эквадора, — рассказал Андрей Жолобов. — Их подкупили предлагаемые нами возможности аппарата. И хотя главная задача состояла в выдаче зарплаты тамошним полисменам, нас попросили “впихнуть” весь функционал, который только можно себе представить. Что мы и сделали». В итоге эквадорские полицейские банкоматы помимо традиционного снятия или внесения наличных (включая монеты) обладали биометрией, с их помощью можно было получить огромный спектр услуг (кредиты, связь, переводы и т. д.).

«Аналогичный подход использовали и при выполнении контракта на поставку терминалов в Канаду — любая просьба заказчика должна быть выполнена», — вспоминает он.

При своих

Альянс видится сторонам взаимовыгодным. Продукция САГА получит заветный статус, а сама компания — возможность участия в тендерах по госзакупкам на льготных условиях, гарантированный сбыт и увеличение доли на рынке. «Сигнал» же, как предприятие, прежде всего ориентированное на выпуск изделий для ОПК, расширит линейку гражданских товаров, выполняя тем самым поручение президента об увеличении их доли в общем объеме производства, и дополнительно загрузит свои мощности.

Здесь, кстати, налажен выпуск IP-телефонов IVA, разработанных компани-



Замглавы НПП «Сигнал» Константин Мовчан считает, что российские банкоматы будут дешевле импортных

ей IVA Technologies, которая и разместила на «Сигнале» заказ на их производство. Это продукт, который уже имеет статус российского.

Как отметил Андрей Жолобов, каждый из партнеров будет делать банкоматы на своей производственной площадке: «Предварительно достигнуты договоренности о распределении работ в пропорции 50 на 50».

«Да, наши банкоматы не считаются российскими, но это как посмотреть, — поясняет Жолобов в ходе небольшой экскурсии по производственным цехам компании, расположенной в одной из промышленных зон Москвы. — Не знаю, как считают уровень локализации в Торгово-промышленной палате РФ и Минпромторге, но если брать цену комплектующих, то наша продукция уже сейчас более чем наполовину отечественная».

Какова стоимость производимых компанией банкоматов, Андрей Жолобов не раскрывает, ссылаясь на то, что все они разные, но он пояснил, что в среднем разброс цен на импортные образцы такой техники составляет от 10 тыс. до 30 тыс. долларов за штуку. Отечественные, собранные в

том числе из импортных комплектующих, стоят примерно так же или даже дешевле, говорит он. Дешевле — за счет отсутствия затрат, например, на транспортировку, таможенное оформление и т. д.

Как говорит заместитель гендиректора по развитию НПП «Сигнал» Константин Мовчан, сейчас «Сигнал» адаптирует свое производство под выпуск новой для себя продукции. Первые банкоматы предприятие соберет к концу года.

Получение статуса российского товара предполагает сокращение доли иностранных комплектующих. Если раньше главным было лишь желание заказчика, который сам мог выбирать производителя тех или иных компонентов, то сегодня все идет к тому, чтобы постепенно менять импортную специализированную электронику на отечественную. «Раньше мы не придавали этому значения и ставили то, что проще и дешевле купить, но сейчас ориентируемся на отечественную компонентную базу, — говорит Жолобов. — Кстати, это отчасти объясняет, почему в нашем проекте возник «Ростех», у которого есть ряд разработок, которые мы можем использовать в готовом изделии, чтобы “весовая” доля российского в нем стала выше».

Еще одной из причин перехода на отечественную электронную компонентную базу стала проблема доверенности техники. «Я не сторонник теории заговора или того, что нас все и везде пытаются контролировать, но полностью исключать возможность управления импортной техникой извне нельзя, — говорит г-н Жолобов. — Пока мы пользуемся картами международных платежных систем, делать электронные “закладки” в банкоматы не имеет смысла: эти системы устроены так, что мы сами передаем всю информацию о движении своих средств. Но когда мы переходим на карту “Мир” и у нас все транзакции обслуживаются внутри страны, интерес к теме “закладок” исключить нельзя».

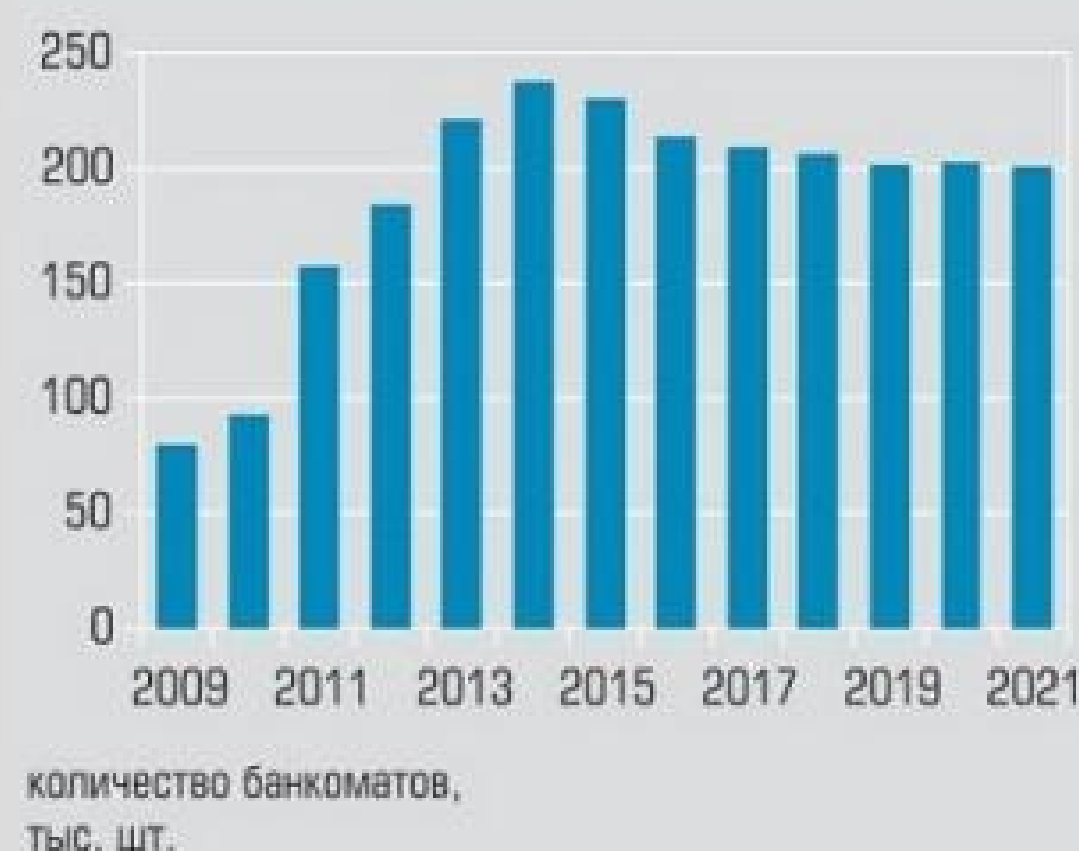
Стартовый рывок

«Мы ориентируемся на то, что в следующем году выпустим две тысячи банкоматов», — заявил Константин Мовчан. По его мнению, отечественные устройства с ростом объемов производства будут дешевле иностранных примерно на 10%.

Впрочем, цена здесь не главное, а главное то, что банки обязаны закупать, как уже было сказано, определенную поставкой правительства долю банкоматов российского производства.

Как поясняет гендиректор АНО «Консорциум “Вычислительная техника”» Светлана Легостаева, под действие этого постановления подпадает большинство российских банков, так что

В последние годы число банкоматов в России держится в районе 200 тыс. штук



количество банкоматов, тыс. шт.

Источник: Банк России

производители банкоматов, включенных в Единый реестр отечественной радиоэлектронной продукции, имеют, по сути, гарантированные объемы продаж. Кроме того, статус отечественного производителя дает компании ценовые преимущества на торгах перед другими участниками, возможность обращаться за поддержкой и субсидиями в региональные министерства, Фонд развития промышленности и т. д.

«Наши производители благодаря длительному опыту поставок хорошо разбираются в производстве комплектующих для этого оборудования и написании программного обеспечения, — отмечает она. — И тот факт, что уровень локализации банкоматов существенно возрастет, не скажется на технических характеристиках в худшую сторону, так как разработка ведется в партнерстве с мировыми лидерами, давно зарекомендовавшими себя на нашем рынке».

По данным главы компании САГА, сегодня в России производством такой техники занимаются три-четыре компании. «Но мы первые, кто идет к получению статуса «российский товар», — заявляет Андрей Жолобов. На вопрос, не боятся ли они, что к этому может проявить интерес Федеральная антимонопольная служба, г-н Жолобов отвечает, что монополии не будет и рано или поздно их догонят. По его расчетам, произойти это может через полгода-год, но пока партнеры могут существовать в довольно комфортных условиях. К тому же догонять всегда труднее, так что эта фора может оказаться и длиннее.

Как подсчитали специалисты «Сигнала», сейчас потребность в банкоматах в стране составляет около 20 тыс. штук ежегодно. Вычисляется это просто: парк банкоматов в стране — 200 тыс., ежегодной замены требует около 10% аппаратов — те самые 20 тыс. штук. Из них 20%, то есть четыре тысячи банкоматов, должны быть отечественного производства, как того требует правительство, устанавливая квоты и для участников торгов на право поставки оборудования госкомпаниям.

В компании «САГА Технологии» работает 200 человек, но на вопрос, справится ли она с возможным ростом числа заказов, ее директор отвечает положительно. «Мы в прошлом году только для салонов одного из операторов связи сделали две тысячи платежных терминалов, которые мало чем отличаются от банкоматов, — говорит он. — И это лишь одно направление, поскольку одновременно шло изготовление терминалов для одной сети супермаркетов. И только для нее ежемесячно отгружаем 400–500 касс самообслуживания». Да и «Сигнал» по своим



ФОТО: СЕРГЕЙ ЧИЧКОВ

Для аппаратов совместного производства САГА и «Сигнала» путь к получению заветного сертификата, подтверждающего российское происхождение товара, может оказаться короче благодаря административному ресурсу «Ростеха»

производственным возможностям в части выпуска банкоматов близок САГА, так что проблем с наращиванием производства и удовлетворением запроса со стороны банков партнеры не видят.

Рано списывать со счетов

Максимальное количество банкоматов в стране было зафиксировано Банком России в 2013 году — около 237 тыс. штук. К октябрю прошлого года их количество снизилось до 199,3 тыс. В том числе благодаря тому, что такие банки, как ВТБ и Сбер, на долю которых приходится почти половина всех банкоматов в стране, взяли курс на их сокращение. Только Сбер в прошлом году сократил количество своих банкоматов сразу почти на семь тысяч — до 70,4 тыс. штук. Но по стране на начало текущего года армия банкоматов вновь превысила 200 тыс. единиц.

«Говорить, что эти аппараты вымирают, нельзя: напротив, в последние годы идет обновление банкоматной сети с заменой существующих устройств на более функциональные, — поясняет вице-президент Ассоциации банков России (АБР) Алексей Войлуков. — И в первую очередь востребованы функции, связанные с рециркуляцией банкнот». Например, количество банкоматов с функцией приема денег с 2014 по 2021 год, по его словам, увеличилось на 10%.

«Функция снятия/внесения денег будет актуальна, пока в обороте остаются наличные деньги, — согласна Светлана Легостаева. — Цифровизация лишь диктует необходимость развития дополнительных требований к оборудованию в части возможности осуществления различного рода платежей, возможности бескарточных транзакций или распознавания владельца карточки по изображению».

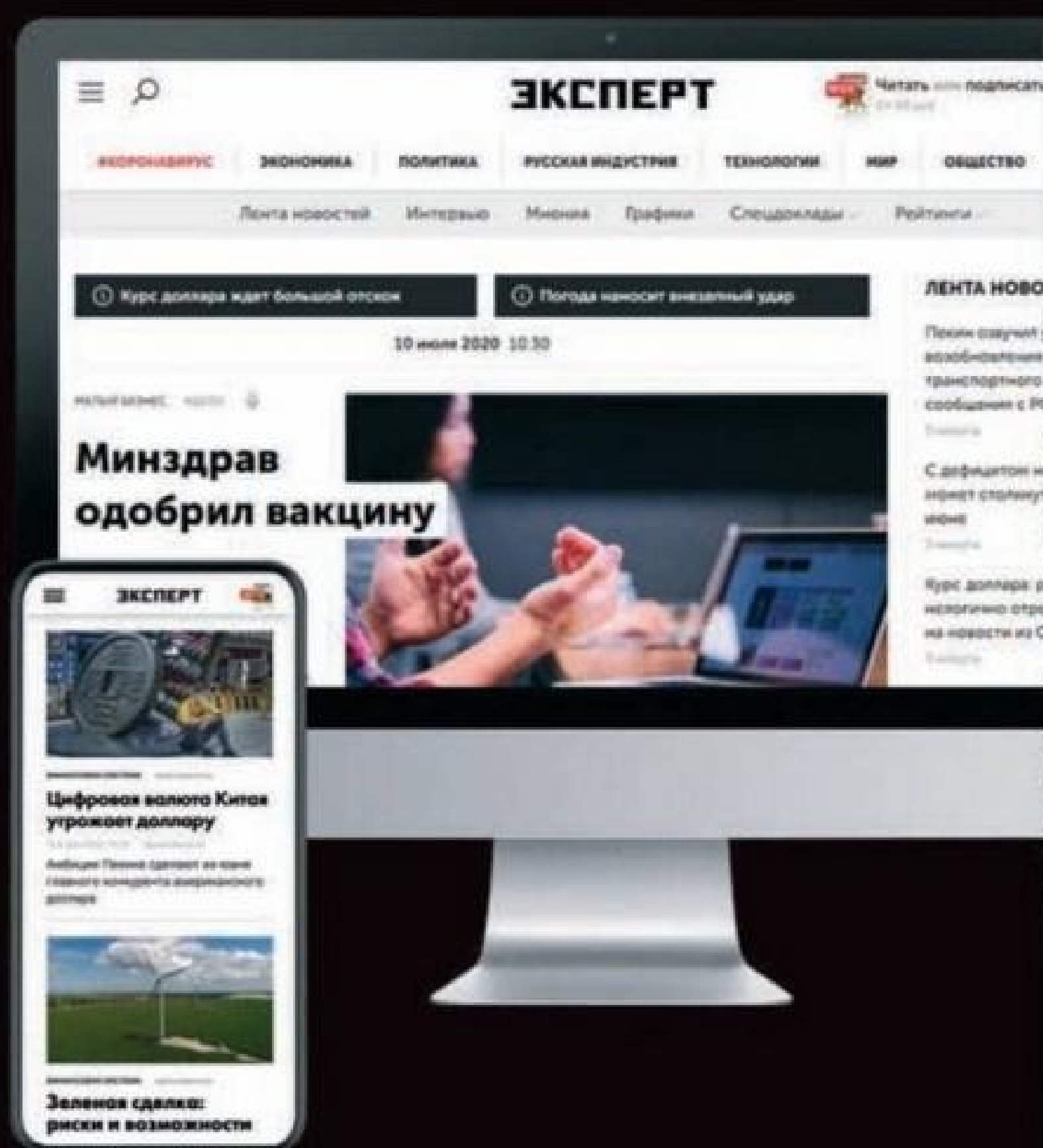
Как отмечают в АБР, у современных банкоматов появляется все больше новых возможностей, связанных не только с оборотом наличных. Например, можно проводить платежи и оплачивать услуги. Новые устройства могут собирать и использовать для идентификации биометрические данные, дают возможность оформить типовые договоры (например, страховой полис) без визита в отделение компании. По сути, банкоматы становятся микроофисами, предоставляющими наиболее востребованные финансовые услуги. «Банки и другие финансовые учреждения оптимизируют административно-хозяйственные и операционные расходы, в том числе за счет сокращения сети офисов продаж, — продолжает г-н Войлуков. — И это видно по статистике: с начала 2014 года число таких банковских подразделений сократилось на 40 процентов».

Так что место на рынке для отечественных производителей найдется в любом случае.

Как поясняет Андрей Жолобов, его компания совместно с новым партнером будет делать не просто банкомат, который работает с наличными деньгами. Будет сформирован целый модельный ряд — от устройств, которые только выдают наличные, до полноценных аналогов автоматического банковского мини-офиса с возможностью максимально покрыть спектр банковских услуг без участия сотрудника банка (максимум с привлечением оператора колл-центра). «Однако на первом этапе получить статус российских на все устройства не получится», — сетует он. Дело в том, что часть моделей потребует локализации компонентов, которые сейчас в России не производятся.

ЭКСПЕРТ
ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНЫЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

Подписка
в удобном
формате



**ПОДПИСКУ МОЖНО
ОФОРМИТЬ**

НА САЙТЕ: EXPERT.RU/SUBSCRIBE/
ПО E-MAIL: PODPISKA@EXPERT.RU
ПО ТЕЛ.: 8 (800) 200-80-10 или 8 (495) 789-44-67



РЕКЛАМА



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ HITACHI

Алексей Грамматчиков

Экскаваторы нарасхват

На российском рынке дорожно-строительной и прочей спецтехники ажиотаж: строительные компании скупают экскаваторы, бульдозеры, грейдеры и другие виды машин в ожидании существенного повышения утилизационного сбора, который призван повысить степень локализации производства этой техники

В текущем году продажи дорожно-строительной техники (ДСТ) превзошли даже самые оптимистичные ожидания: по данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), по итогам первого квартала 2021 года, спрос на такую технику подскочил на целых 26% по сравнению с первым кварталом 2020-го — до 3600 единиц. В последние месяцы со складов стремительно исчезают экскаваторы, погрузчики, тракторы, самосвалы, грейдеры и прочие типы строительных машин.

Впрочем, продажи ДСТ поступательно прирастают уже шестой год после драматического обрушения в 2015–2016

годах. Те времена участники рынка вспоминают как страшный сон: после кризиса 2014 года продажи рухнули более чем вдвое — с 14 тыс. единиц в 2014-м до 6200 и 6000 в 2015-м и 2016-м. Начиная с 2017 года рынок ДСТ пытается отыгрывать столь жесткий провал: в 2017-м он отскочил от дна на 46% (до 9000 единиц), далее в течение двух лет прирос еще более чем на треть — до 13,7 тыс. в 2019 году. И даже в сложном 2020-м он оказался пусть в небольшом, но все же в плюсе (см. график 1). Развитие ситуации в этом году в целом предсказать пока сложно: все будет зависеть от того, примет ли правительство решение повысить утилизационный сбор,

что кардинально повлияет на расклад сил на рынке.

Стройка подпитывает спрос

К основным видам ДСТ в России относится такая техника, как гусеничные экскаваторы (31% продаж), экскаваторы-погрузчики (27%), а также погрузчики с бортовым поворотом (9%), гусеничные тракторы (8%), колесные погрузчики (8%), колесные экскаваторы (5%), автогрейдеры (4%), катки (4%), асфальтоукладчики (2%), сочлененные и карьерные самосвалы (2%; см. график 2). По данным АЕБ, в нынешнем году самый высокий рост продаж показали автогрейдеры (прирост по итогам первого квартала —

52%), колесные экскаваторы (+38%), экскаваторы-погрузчики (+29%). Скорее выросли продажи гусеничных тракторов (+18%). Впрочем, некоторые виды техники оказались в заметном минусе — это, в частности, асфальтоукладчики, продажи которых упали на 24%.

На спрос сейчас влияет несколько факторов. Пандемия не сильно сбавила темпы строительных работ. В частности, в России продолжается реализация планов по строительству и ремонту дорог: только на 2021 год запланированы ремонт и строительство 23 тыс. километров дорожного полотна, а до конца 2024-го предполагается отремонтировать еще 77 тыс. километров и построить 8500 километров региональных и федеральных дорог. Не сокращаются темпы и других видов строительства. Даже в условиях пандемии ввод нового жилья в России составил 80,6 млн кв. м, это всего на 1,8% меньше, чем в 2019-м, и сейчас объемы строительства растут: по прогнозам Минстроя, в 2021 году в России будет в общей сложности построено 85 млн кв. м жилья.

«Государственные программы модернизации инфраструктуры и дорожного строительства напрямую влияют на увеличение продаж дорожно-строительной техники, — комментирует Кирилл Оси-

пов, руководитель отдела оценки имущества ГК «Альфа-Лизинг». — Самыми продаваемыми типами спецтехники остаются гусеничные экскаваторы массой 20–30 тонн, бульдозеры 16–20 тонн, экскаваторы-погрузчики, фронтальный погрузчики и самосвалы с колесной формулой 6×4, 6×6, 8×4. Для участия в государственных тендерах и в целом для выполнения поставленных задач строительные компании активно обновляют и увеличивают свои парки такой техники».

Впрочем, более веская причина, которая сейчас стимулирует продажи дорожно-строительной техники, — ожидание внушительного роста цен на нее. С одной стороны, как и на автомобильном рынке, цены растут из-за колебаний курса национальной валюты, с другой — на рынке последние полгода идут разговоры о существенном повышении утилизационного сбора. По планам Минпромторга, по некоторым позициями утильсбор на спецтехнику может быть увеличен в два раза и более. Если эти планы будут реализованы, только в текущем году порядка двух третей всей продающейся в России спецтехники, по оценкам участников рынка, может подняться в цене на 15–25%. «На данный момент ситуация остается

неопределенной. Проект по повышению утильсбора отправлен на доработку в Минпромторг, обсуждение конкретных ставок еще продолжается, но нельзя исключать, что повышение утильсбора в этом году все же произойдет. Кроме того, на рост спроса оказывает влияние дефицит техники в целом. Многие клиенты, видя полупустые склады дилеров, стараются ускорить процесс принятия решений о покупке машин», — отмечает Петр Плаунов, региональный директор по развитию бизнеса JCB в России.

Сложный путь локализации

Повышая утильсбор, правительство пытается кардинальным образом повлиять на развитие производства техники внутри страны. В последние годы в продажах дорожно-строительной техники в России доминируют иностранные производители, на которых, по оценкам АЕБ, приходится порядка 80% всех продаж. К ним относятся такие компании, как британская JCB, шведская Volvo, американские John Deere, Caterpillar, японские Hitachi, Komatsu. Как и в автомобильном секторе, власти пытаются стимулировать иностранные компании выпускать технику на российской территории и ищут инструменты поддержки оставшихся российских производителей, в

Деловой.
Идеологически нейтральный.
Достоверный

expert.ru в новом формате



РЕКЛАМА

том числе с помощью утилизационного сбора.

Утилизационный сбор на продажу спецтехники в РФ был введен еще в 2016 году. Формально он объясняется заботой об окружающей среде — дескать, таким образом бюджет компенсирует расходы на утилизацию техники после окончания ее эксплуатации. Однако, как и в отношении автомобилей, утильсбор — это, по сути, протекционистская мера, призванная защищать отечественных производителей: компаниям, которые производят технику на территории РФ с высокой степенью локализации, государство компенсирует уплату этого фиксального обременения.

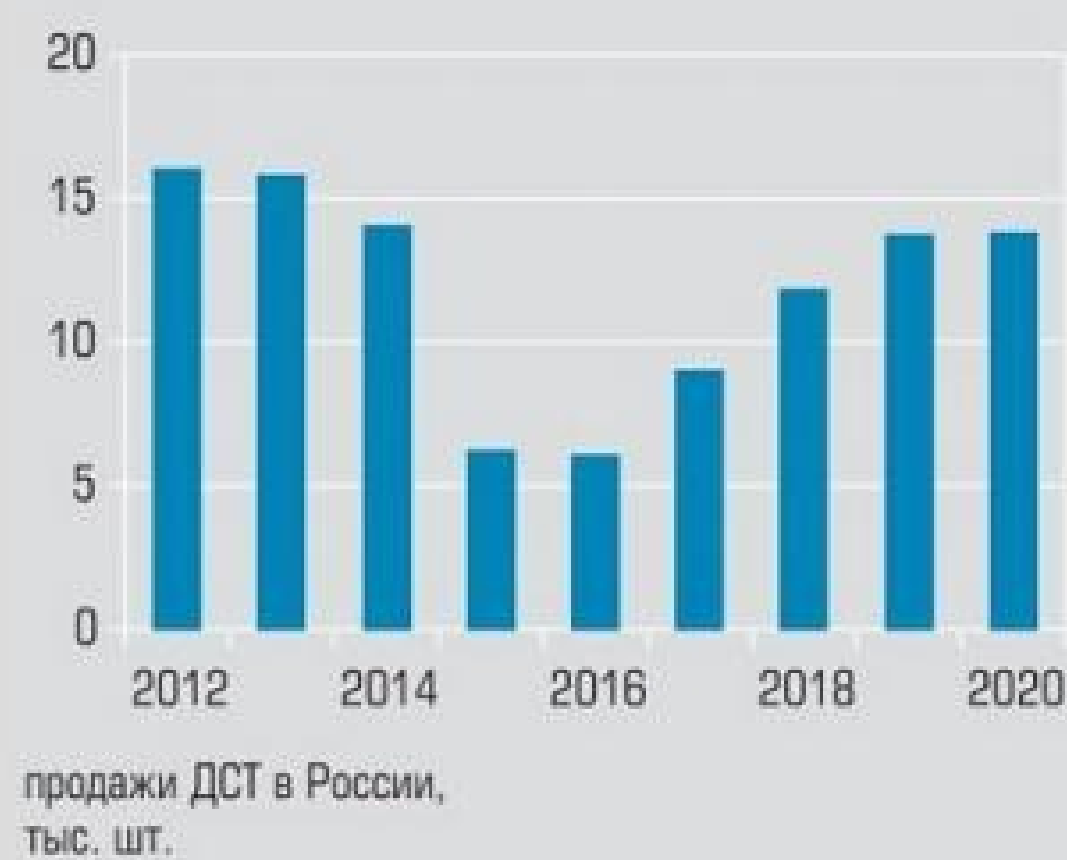
В настоящее время в России работают несколько заводов крупных иностранных производителей, среди них Caterpillar (город Тосно Ленинградской области), Komatsu (Ярославль), Hitachi (Тверская область), а также Volvo (Калуга). Противостоять иностранцам на рынке пытаются такие российские производители спецтехники, как «ЧТЗ-Уралтрак», «Четра», «Кранэкс», «ДСТ-Урал», «Дормаш», «Эксмаш», Камский тракторный завод, «Раскат», а также совместное российско-американское предприятие «РМ-Терекс» (объединяет предприятия «Тверской экскаватор», «Брянский арсенал», «Челябинские строительные дорожные машины», Заволжский завод гусеничных тягачей).

В некоторых сегментах ДСТ российские производители составляют успешную конкуренцию зарубежным маркам. В частности, российские компании успешно продвигают на рынке некоторые типы экскаваторов, тракторов. В сегменте грейдеров доля отечественных машин составляет 55%, в сегменте бульдозеров — 35%. «Наше предприятие сейчас входит в тройку ведущих поставщиков бульдозеров премиум-сегмента на российский рынок, — рассказал «Эксперту» **Владимир Антонов**, исполнительный директор чебоксарского завода «Четра». — Мы составляем достойную конкуренцию Komatsu и Caterpillar и в текущем году рассчитываем достигнуть доли в двадцать процентов рынка».

Однако российские производители преимущественно производят более доступную технику, в нишах высокотехнологичных моделей они не всегда могут конкурировать с иностранцами. Например, в сегменте фронтальных погрузчиков доля российской продукции составляет всего четыре процента, такую же долю отечественная продукция имеет в нише асфальтоукладчиков. «Почти не собираются в России сложные машины: асфальтоукладчики, дорожные фрезы, ресайклеры, харвестеры, форвардеры,

Спрос на дорожно-строительную технику в России увеличивается четвертый год

График 1



Источник: АЕБ

Экскаваторы занимают более половины продаж дорожно-строительной техники

График 2

Доли продаж основных видов ДСТ, %



Источник: АЕБ

буровые станки. Здесь необходимо иностранное участие, у них технологии, а без технологий никак, — комментирует **Дмитрий Матвеев**, эксперт по продажам спецтехники и генеральный директор компании «Мой автопрокат». — Практически все компании, которые занимаются локализацией своих производств, сталкиваются с проблемами при поиске поставщиков необходимых материалов и компонентов на территории Евразийского экономического союза. У отечественных производителей нет необходимых технологий, они сильно отстают во внедрении и развитии инноваций».

Одновременно представители иностранных предприятий в России жалуются на незначительный объем российского внутреннего рынка спецтехники, из-за чего экономическая оправданность локализации в России для них находится под большим вопросом. «До падения рынка спецтехники в 2014–2015 годах несколько крупных производителей, в том числе Volvo CE, построили в России современные заводы по выпуску экскаваторов, — говорит **Андрей Комов**, ге-

неральный директор Volvo Construction Equipment в России и СНГ. — Инвестиционные решения принимались исходя из прогнозов роста рынка, объемы которого, как нам тогда казалось, были пока небольшими — около семи тысяч экскаваторов. Однако спрос на эти машины упал и пока не только не повышается, но и все еще не может вернуться на прежний уровень. Сейчас емкость рынка составляет четыре-пять тысяч экскаваторов в год, в то время как мощность построенных в РФ заводов достигает десяти тысяч машин. При такой низкой востребованности спецтехники ее локализация — экономически неосуществимая задача».

Тем не менее иностранные компании пытаются локализовать свою продукцию в России. Например, недавно на заводе Hitachi под Тверью начали выпускать ковши для экскаваторов, которые раньше поставлялись из Японии. Однако пока уровень локализации иностранной спецтехники все же невысок, по некоторым, особенно высокотехнологичным моделям, он не превышает 15–20%. «Текущие требования по локализации весьма жесткие и требуют значительных объемов инвестирования, — говорит **Юта Кацусима**, директор подразделения по продажам и маркетингу Hitachi Construction Machinery Eurasia. — В то же время обороты производителей строительной техники ниже, чем, к примеру, у автопроизводителей, поэтому свободных средств для инвестирования сравнительно меньше. Конечно, у компаний есть стремление снизить производственные издержки за счет использования материалов и компонентов местного производства без ущерба для качества конечного продукта. Однако мы пока не наблюдаем, чтобы государственные требования по локализации смогли бы стимулировать развитие местных поставщиков компонентов надлежащего качества, достаточного для удовлетворения потребностей локализуемых производителей».

«Мы считаем, что требования по локализации сейчас завышены и выполнить их невозможно, — продолжает **Андрей Комов**. — Например, предприятию, выпускающему экскаваторы, нужно локализовать двигатели, а строительство завода нерентабельно при объемах производства ниже 20 тысяч моторов. Минпромторг предлагает устанавливать на машины российские агрегаты, однако это невозможно: двигатель — сердце машины, он обладает массой конкурентных преимуществ. Можно, конечно, допустить, что мы построим предприятие по производству двигателей в РФ и будем экспортировать основной объем продукции в другие страны, где у нас есть

сборочные заводы. Но для этого требуются привлекательные условия для инвестиций, то есть произведенные здесь агрегаты должны быть конкурентоспособными с точки зрения себестоимости в сравнении с моторами, изготовленными на заводах в Европе или Индии. В текущей ситуации мы не знаем, как это сделать. Тем более что мы медленно, но верно идем в сторону отказа от ДВС и перехода на электродвигатели и водородные двигатели».

Дифференцированный подход

Минпромторг пока не принял окончательного решения о повышении утилизационного сбора на спецтехнику. Сообщается, что проект этого постановления отправлен на доработку. Участники рынка относятся к нему неоднозначно. С одной стороны, поддерживать процесс локализации нужно, но с другой — меры протекционизма оправданы в тех случаях, когда есть что защищать. В противном случае повышение утильсбора может увеличить себестоимость дорожных и строительных работ и в конечном счете переложит это повышение цен на потребителей.

«Повышение утилизационного сбора, безусловно, в той или иной степени будет стимулировать локализацию. Однако к трудностям локализации в России можно отнести низкие объемы производства, высокую вариативность требуемых компонентов, отставание в производстве локальных технологий, отсутствие современной сырьевой базы по металлам, пластикам и другим материалам», — считает **Михаил Гурьянов**, генеральный директор компании «Соллерс Инжиниринг».

«Наше предприятие положительно оценивает планируемое повышение утильсбора, — говорит **Андрей Печеркин**, директор по маркетингу компании Челябинского тракторного завода «ЧТЗ-Уралтрак». — Выпускаемая нами техника имеет высокий процент локализации: например, степень локализации гусеничного бульдозера составляет 95–98 процентов, то есть большая часть комплектующих производится на самом предприятии и на других отечественных заводах. Мы также стараемся пополнять продуктовую линейку новыми моделями, например трактором с электромеханической трансмиссией. В частности, ЧТЗ имеет большой опыт в производстве дизель-электрических машин, выпуск ДЭТ-250 был налажен еще в 1957 году, затем — ДЭТ-320, ДЭТ-400. Сегодня мы активно совершенствуем это направление, в то время как, например, компания Caterpillar начала вести похожие разработки только в 2020 году».

Очевидно, властям следует дифференцировать свой подход к повышению утилизационного сбора: в тех сегментах, где у российских производителей есть перспективы, его стоит повысить, а там, где отечественные компании не могут справиться с запросом потребителей, фискальную нагрузку усиливать не стоит. Но в любом случае повышение утилизационного сбора будет влиять на дальнейшее развитие рынка. «Если ставку утильсбора в итоге повысят, мы будем наблюдать увеличение рынка спецтехники до момента вступления решения в силу, — прогнозирует Юта Кацусима. — Затем в течение короткого времени возможна стабилизация за счет обеспечения отгрузок техники по старым контрактам или по прежним ценам со скин-ков. Далее ожидается период значительного спада рынка, после которого у потребителей наступит принятие сложившейся ситуации и новых цен на технику. Затем спрос может начать постепенно восстанавливаться. В целом мы не ожидаем, что уровень рынка в 2021 году будет соответствовать уровню 2020 года. В лучшем случае показатели окажутся аналогичными, возможно даже некоторое падение в пределах пяти-десяти процентов по сравнению с прошлым годом. А рост рынка, который наблюдается сейчас, будет нивелирован падением спроса после вероятного увеличения ставок утильсбора».



МИНИСТЕРСТВО КУЛЬТУРЫ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

prix benois
de la danse
ЦЕНТР БЕНУА
БОЛЬШОЙ ТЕАТР РОССИИ

ИСТОРИЧЕСКАЯ СЦЕНА БОЛЬШОГО ТЕАТРА РОССИИ

XXVIII



benois de la danse*

Международный
балетный приз
и фестиваль
мирового балета

Художественный
руководитель
Программы
**Юрий
ГРИГОРОВИЧ**

2021

8 июня
ГАЛА-КОНЦЕРТ
ЗВЁЗД БАЛЕТА –
НОМИНАНТОВ
ПРИЗА 2020 ГОДА
и НАГРАЖДЕНИЕ
ПОБЕДИТЕЛЕЙ

9 июня
ГАЛА-КОНЦЕРТ
ЗВЁЗДЫ БЕНУА
ДЕ ЛА ДАНС –
ЛАУРЕАТЫ
РАЗНЫХ ЛЕТ

**В ГАЛА-КОНЦЕРТАХ ПРИНИМАЮТ
УЧАСТИЕ ЗВЁЗДЫ**

БОЛЬШОГО ТЕАТРА РОССИИ,
МАРИИНСКОГО ТЕАТРА,
НЬЮ-ЙОРК СИТИ БАЛЕТА,
ФИНСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО БАЛЕТА,
БАЛЕТА ДЖОФФРИ (ЧИКАГО),
БАВАРСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БАЛЕТА,
БАЛЕТА ЗЕМПЕРОПЕРЫ,
БАЛЕТА ГАННОВЕРА,
КОМПАНИИ ТАНЦА ДРЕЗДЕН-ФРАНКФУРТ,
КОМПАНИИ ХЕСУСА КАРМОНЫ

Реклама

ПРОДАЖА БАЛЕТОВ:
Центр БЕНУА: +7 916 106 04 14,
www.benois.theatre.ru;
Большой театр: +7 495 455 55 55,
www.bolshoi.ru

16+

ПАРТНЕРЫ



РОСАТОМ

Северсталь

ExxonMobil

nordgold
more than gold

AIRFRANCE

KLM

ПЕТР I

ТАРМОНА ОПОРА

Александр Астапов

Реально «дикие “газели”»

Не совсем обычная, но на обычных «движке» и мостах, полноприводная «Газель Next» не только кормит пылью своих соперников на джипах в гонках по степям и пустыням. Опыт ее эксплуатации в экстремальных условиях позволяет совершенствовать серийные машины, добавляя им выносливости и надежности



С момента зарождения ралли-рейдов — самого, пожалуй, сурового и экстремального приключения в автогоночном мире — ведущие роли в них играют отечественные автомобили. Сначала, еще в начале 1980-х, — «Нива», подготовленная тогдашним французским импортером и с каждым годом все менее походившая на серийную. Потом ее сменили похожие на ВАЗ-2108 гоночные болиды специальной постройки (они же спортпрототипы — в данном случае от «Самары» были только фары и лобовое стекло, даже мотор брали от Porsche 911 и ставили сзади). Затем эстафету приняли КамАЗы, тоже постепенно эволюционировавшие от стандартных трехосных КамАЗ-4310 до

уникальных машин — от «серии» в нынешних камских болидах только кабина, и та уменьшенная в размерах для снижения лобового сопротивления. Позже подключились наши же гонщики на багги специальной постройки.

Когда в 2010 году мой коллега (мы тогда сидели с ним в соседних кабинетах в издательстве «За рулем») Вячеслав Субботин поделился планами сделать из «газели» гоночный снаряд и накормить на нем пылью в ралли-рейдах джипы, я восхитился эпатажностью идеи, но и только. И когда Слава весной 2011 года выкатился на гонки на «Соболе 4×4», я продолжал смотреть на его «дьявольские забавы» доброжелательно, но иронично.

Прошло десять лет. Гоночные «газели» команды «ГАЗ Рейд Спорт» (част-

ной, но официально поддерживаемой группой ГАЗ, спортивным директором которой остается Субботин) занимают места в лидирующей десятке в гонках, входящих в Кубок и чемпионат России, Кубок мира по ралли-рейдам и даже во «внеклассовый» Eco Africa Race (он же «Настоящий Дакар»). Причем не в классе грузовиков (в Кубке мира, к слову, отсутствующем), а в абсолютном зачете, на равных «зарубаясь» с джипами и пропуская вперед только машины специальной конструкции.

Правда, и сами «дикие “газели”» — аппараты конструкции особой, нестандартной. Хотя технически они самые настоящие «Газели Next». Ну и немного «Газели NN», чей дебют состоялся на днях.

со стабилизаторами переменной жесткости. Иная и компоновка. Двигатель «уехал» назад, за кабину, вместе с коробкой передач; еще дальше, ближе к заднему мосту, перенесли раздаточную коробку, радиаторы двигателя и коробки, а заодно и интеркулер турбонаддува. Несерийно, но только таким образом можно научить «газель» летать.

Да, летать: оптимальная развесовка позволяет «держаться тангаж» в прыжках с трамплинов, а длинноходная (300 мм, на рессорах больше 180 мм не получалось) подвеска — не только «глотать» колдобины, но и мягко приземляться. А летать машинам в гонках приходится помногу — что степь, что пустыня совсем не полотно автострады, полноценных трамплинов немало, а скорости в гонке нешуточные. Машины нынешнего поколения развивают до 183 км/ч на проселочной дороге (на асфальте — за 200 км/ч).

Еще одно радикальное отличие гоночных снарядов «ГАЗ Рейд Спорт» — облегченная кабина с карбоновыми крыльями, дверьми и капотом. Но в основе все равно серийная кабина «газели», не считая, конечно, внутреннего убранства — каркаса безопасности, гоночных сидений и руля. А вместо среднего сиденья — тоннель для подвода воздуха к двигателю (для радиаторов — отдельный «совок» на крыше). Но рулевое управление из стандартных компонентов. Как и тормоза.

Все основные узлы и агрегаты усиленные и доработанные, но на основе стандартных. В том числе мосты. Обваренные усилителями (полосами металла) в двух плоскостях, с новыми поворотны-

альности будут грузить. И ведь повезет и привезет! Но пока на гоночных машинах мосты старой конструкции — впрочем, выдерживающие ритм гонки, в отличие от рессор на прошлой версии.

Мосты выдерживают. А вот коробка передач до последнего времени не держала: рассыпалась иногда до финиша. Но наконец весной неплохую, но хлипкую для этого снаряда (точнее, его мотора) корейскую коробку Dymos сменила новейшая газовская разработка — внушительная шестиступенчатая коробка, предназначенная для 2,7-тонной «большой» «газели» и уже сейчас устанавливаемая на бескапотном «Валдае». Этот агрегат уже спокойно переваривает крутящий момент в 500 ньютон-метров форсированного турбодизеля Cummins ISF 2.8, знакомого нынешним «газелистам» и многим другим водителям легких грузовиков всего мира.

Форсированный изрядно — до 200 л. с. против 120 л. с. в «гражданской» версии, но по меркам автоспорта практически серийный конструктивно. Инженеры Cummins специально для команды изменили софт управляющей электроники, а уже здесь, на базе команды в Ульяновске, изменили турбину (но в стандартном корпусе), закрепили ее на двигателе, а не на коллекторе (ввиду все тех же ударных нагрузок при прыжках) и сделали легкий коллектор из жаропрочной стали. Даже по меркам «мамкиных гонщиков» с набережной Яузы — так, слегка причесали движок. И на том пока остановились: скоро Cummins начнет поставки нового турбодизеля на ГАЗ под нормы «Евро-6», и, несмотря на это, он легче на 70 кг. И первыми его примерят эти «дикие «газели» — причем совсем бешеную версию, развивающую 350 л. с. и 600 ньютон-метров крутящего момента. (На нынешних серийных дизельных «газелях» — 120 и 300 соответственно.)

Шины тоже не специальные гоночные, а знакомые простым владельцам внедорожников BFGoodrich T/A All Terrain. По словам Субботина, они выдерживают даже в песках, спущенными до 0,8 атмосферы, 150 км гонки. Поэтому остановили выбор на них, а не на в несколько раз более дорогих специальных гоночных. А вот со смазочными материалами история иная.

Новый партнер команды, Valvoline, среди прочего поставляет масло со специально подобранной рецептурой для гонок — и опять же использует «дикие «газели» в качестве испытательного полигона. Результатами сотрудничества спортсмены довольны: ресурс агрегатов машин кардинально увеличился.

Американские шины, американско-китайский мотор — хорошо, что хоть

Идея гоняться на «маршрутке» с внедорожниками только издали выглядела странной. Конструктивно «Соболь 4×4», взятый десять лет назад за основу болида, — тот же джип. А что кабина вперед смещена — так никто не мешает мотор назад отнести!

То взлет, то посадка

Начну с принципиального отличия нынешних «диких «газелей» от тех экзотических, что возят мебель, пиво и школьников, — это рама и подвески. Экспериментируя все эти годы с различными техническими решениями, команда пришла в нынешнем сезоне к оригинальной, с высокими коробчатыми лонжеронами (350 × 50 мм в середине), раме и подвескам на пружинах и продольных рычагах

ми кулаками, но из деталей с конвейера. «Ключевая ценность «газелей» всех поколений — запас прочности. В полуторатонную машину всегда грузили две, а то и три тонны, и она ехала и везла, — напоминает Вячеслав Субботин. — Так почему мосты не должны держать гоночные нагрузки, к тому же есть в гамме ГАЗа и модели покрупнее, например модификации «газели» грузоподъемностью 2,7 тонны. Страшно подумать, сколько в нее в ре-

от корейских коробок отказались... Но такова политика группы ГАЗ: использовать лучшие комплектующие без оглядки на происхождение. А команда «ГАЗ Рейд Спорт», хотя и не принадлежит ГАЗу, но, как пользующаяся официальной поддержкой Горьковского автомобильного, следует политике компании.

Улучшение породы

Не перестаю удивляться скромности нижегородцев и лично **Олега Дерипаски**. Лучшая в стране автореставрационная мастерская («Тс-с-с, мы тебе этого не говорили и фоток не показывали»), обширная программа выступлений старинных «Волг» в исторических ралли, издание роскошнейших фолиантов по легковым ГАЗам («Ну вот, да, понемногу поддерживаем наследие великого завода»). Точно так же PR-волна от гоночной программы

(а в ней участвуют не только болиды из «газелей», но и почти серийные грузовики «Валдай») почти незаметна вне узкого круга любителей ралли-рейдов. Тогда как их коллегам из Набережных Челнов удастся из единственной ежегодной победы в одной внеклассовой гонке за океаном сделать без пяти минут национальную идею. Тут же все спокойно, методично и без фанфар. И хотя затраты ГАЗа на спорт в десятки раз меньше камазовских, нельзя не задаться вопросом: а зачем?

Для начала: это красиво. Да, круг участников ралли-рейдового бивуака неширок, но зрителей в степи и пустыни приезжает не так и мало — зрелище это поярче многих дисциплин автоспорта, и летающие «газели» впечатляют. Как впечатляют видео с ними и фото покупателей в дилерских центрах.

Но главное — практический смысл.

Да, общая компоновка, рама и многие другие решения в болидах оригинальны. Да, список доработок узлов и агрегатов длинен, как финишная прямая «Настоящего Дакара». Но остальные-то «кубики», из которых состоит болид, стандартные. И проходят они испытания намного более жесткие, чем самый жесткий «продубас» по самой корявой «булыге» (она же «бельгийская мостовая») самого крутого автополигона. По подсчетам Субботина (в качестве экспертизы опытейшего — 35 лет в профессии — автожурналиста, а в прошлом еще и рукастого самодеятельного конструктора, я не сомневаюсь), двадцать тысяч километров в ралли-рейдах эквивалентно миллиону километров в нормальных, рекомендованных заводом условиях эксплуатации.

Поэтому сотрудничество «ГАЗ Рейд Спорт» с заводским объединенным инженерным центром



В сезоне-2021 скрепя сердце все же отказались от рессор



Система подкачки колес в песках обязательна



Ради облегчения передней части даже дверные карты поменяли на карбоновые



(ОИЦ) было заложено в концепцию команды изначально. От газовских разработчиков — «примерка» новых решений и компонентов. Той же шестиступенчатой коробки, появившейся в гонках раньше, чем на серийных машинах. Так было с другими узлами, например с независимой передней подвеской, не оправдавшей надежд в гонках, в отличие от «гражданских» условий эксплуатации. А от спортсменов, в свою очередь, — результаты испытаний. Все сломанные узлы и детали изучаются в ОИЦ, после чего принимаются решения об изменении конструкции уже для серии. Так поступили, например, с точками крепления кабины и режимами термообработки полуосей; в гонках же были обкатаны варианты настроек мотора.

А вот точка зрения управляющего директора завода ГАЗ **Андрея Софонова**: «Наша задача — продемонстрировать через автоспорт возможности, выносливость, высокую проходимость наших серийных автомобилей. Из-за этого мы поставили команде очень серьезные ограничения —



В отличие от КамАЗа, чьи гоночные машины давно ушли от «гражданских», ГАЗ придерживается стратегии использования серийных узлов и агрегатов. Что, в общем, верно: задача гонок — убеждать покупателей «Газелей» в надежности, а не в возможности летать

строить спортивные болиды на базе наших серийных агрегатов. Конечно, это специально подготовленные гоночные машины, но в их основе — серийные рамы, мосты, двигатели, коробки передач, тормозные и рулевые механизмы. В ходе гонок мы также испытываем различные конструктивные решения, которые потом внедряются на конвейере. Экстремальные скорости и режимы работы позволяют быстро выявить какие-то недостатки и внести изменения в конструкцию».

Да и насчет продвижения через гонки серийной продукции не буду пес-

симистом. По замечанию ветерана ралли-рейдов 1990–2000 годов, многократного чемпиона России **Сергея Линькова**, ралли-рейды в этом смысле дисциплина очень перспективная: «Когда я ушел из спорта, заводских команд не было в принципе. И то, что они появляются, правильно: с заводской поддержкой можно очень шустрые прототипы и крепкие “продакшны” строить. Если финансирование гонщикам еще можно как-то худо-бедно найти, то производственную базу — очень непросто. А тут целый завод помогает. Про КамАЗ мы все знаем, МАЗ

научился делать гоночные машины более или менее приличные. Со временем и газовцы смогут построить конкурентоспособный прототип».

Уже строят, Сергей Сергеевич! «ГАЗ Рейд Спорт» наметил себе новую вершину: драться не за первую десятку, пусть и в абсолюте, а за чемпионство в ралли-рейдах всех калибров, включая нынешний Dakar (тот, что проводят сейчас в Южной Америке). Для этого будет построена совсем новая машина, конструктивно похожая на нынешние чемпионские прототипы, но внешне напоминающая (и весьма достоверно, судя по рендерам экстерьерера) не Mini или Toyota, а... вот именно, «газель». Независимые подвески с огромными ходами колес, трубчатый каркас, углепластиковые панели... В общем,

эта порода как раз сложилась, как и требования регламента к ней. Осталось все сделать как надо и довести надежность до нужного уровня. Благо опыт постройки таких машин у команды тоже есть, поэтому, уверен, на ее доводку уйдет отнюдь не десять и даже не пять лет. Но пока машина только в дизайнерских рендерах и эскизах компоновки, а значит, ей предстоит еще долгий путь до старта в африканских и заокеанских гонках.

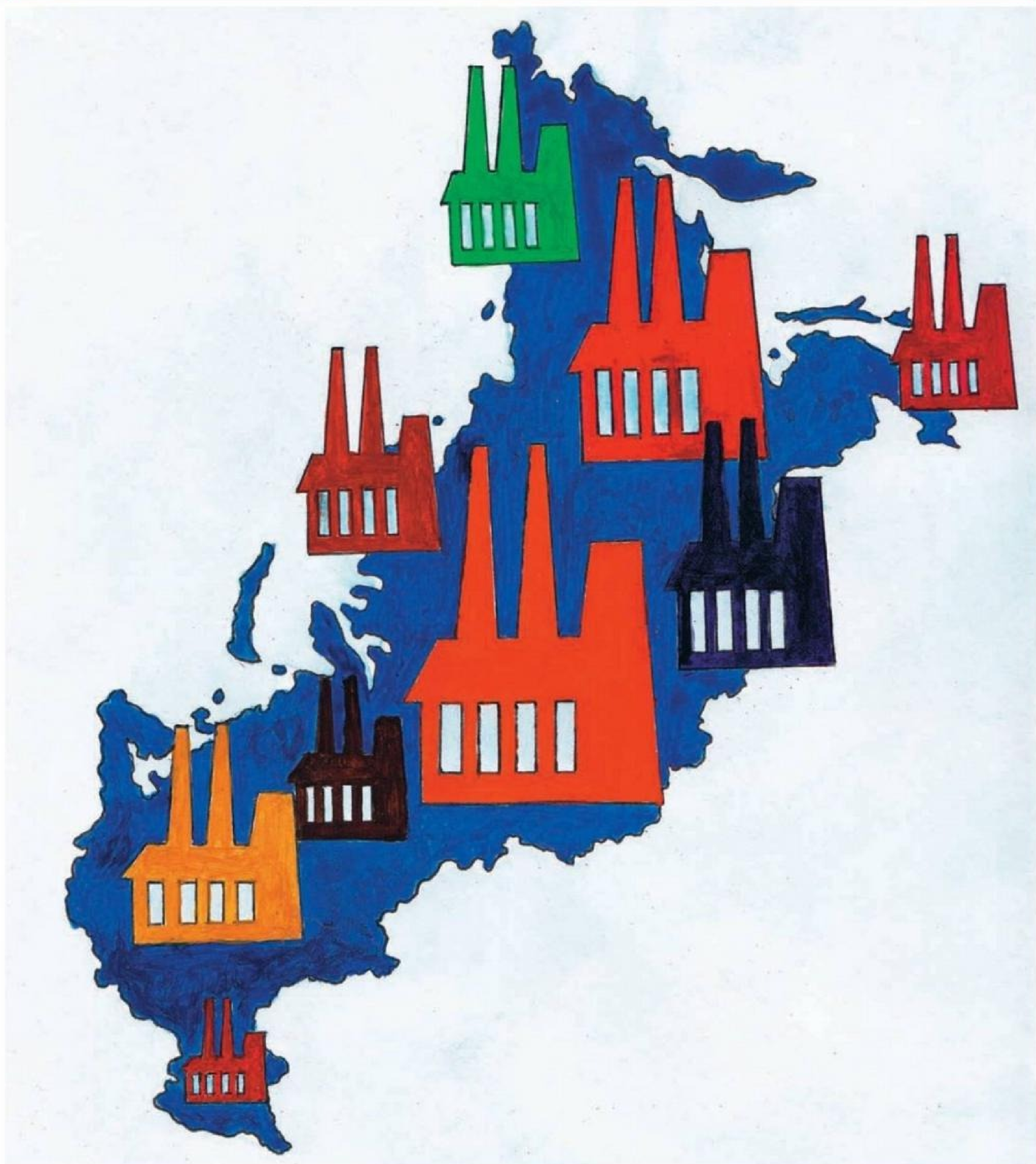
«Гонки улучшают породу автомобиля». Эту фразу часто приписывают **Энцо Феррари**. На самом деле первым ее произнес наш с Субботиным коллега — автожурналист **Шарль Фару**. Больше ста лет назад. Породу эту есть куда улучшать до сих пор, а гонки — по-прежнему эффективный способ это сделать. И эффектный, судя по полетам болидов команды то в карельских лесах, то в казахстанских степях, то в песках Африки. Так что хорошего полета и новых штаммов бешенства «газелям» из «ГАЗ Рейд Спорт»!

■ Фотографии предоставлены компанией «ГАЗ Рейд Спорт»

Алексей Долженков

Проекты устали ждать

Институт Столыпина предложил Банку России раскрутить проектное финансирование. Может ли подобный механизм обеспечить экономику длинными деньгами?



Институт экономики роста им. П. А. Столыпина предложил Банку России рефинансировать кредиты, которые выдаются под проектное финансирование.

Кратко схема выглядит так: специализированное общество проектного финансирования (СОПФ), созданное под новый бизнес-проект, выпускает облигации и берет под их залог кредит. По мнению уполномоченного при президенте России по защите прав предпринимателей и члена наблюдательного совета института **Бориса Титова**, эта схема должна решить главную проблему инвестиций в России, а именно привлечение денег новыми проектами, которые не имеют залоговой базы.

Проблема доступности длинных денег стоит в России уже многие годы. Вот самые яркие цифры: у нас доля банковского кредита в инвестициях в основной капитал в 2020 году не превысила 9,5%, доля объема выданных кредитов частному сектору к ВВП составляет 71%, в то время как аналогичный средний показатель по всему миру — 132%. В Институте Столыпина констатируют: существующих каналов рефинансирования институтов развития не хватает для роста инвестиций в экономике, а действующие институты развития хронически недофинансируются.

Институты развития возникают в сфере инвестиций по той причине, что именно они отвечают за длинные — свыше пяти лет — вложения, которые часто требуются новым крупным промышленным и инфраструктурным проектам. «Часто в отношении доступности дискуссия идет лишь о стоимости средств, однако процентная ставка лишь один из параметров, определяющих доступность привлечения кредитных средств. Еще один важный параметр — срок предоставления финансирования. И именно долгосрочных кредитных ресурсов на фоне неразвитости институтов, предоставляющих длинные деньги, нам не хватает», — отмечает начальник отдела аналитических исследований Института комплексных стратегических исследований (ИКСИ) **Сергей Заверский**.

Впрочем, нужно признать, что правительство не оставляет этот вопрос без внимания. Есть отдельные успехи в области инфраструктурных проектов («Ямал СПГ», Амурский ГПЗ, «Северный поток — 2», модернизация аэропорта Пулково и т. д.), но для экономики в целом эффективное решение проблемы до сих пор не найдено. Последняя государственная инициатива в этой сфере — утверждение совместного плана мероприятий (дорожной карты) правительства РФ и Банка

России по формированию доступных финансов для инвестиционных проектов. К сожалению, текст этого документа не публикуется. В СМИ сообщается только, что по этому плану предполагается введение многоголосых привилегированных акций, увеличение доли привилегированных акций в уставном капитале акционерных обществ, развитие акционерных соглашений и механизма special purpose acquisition company (SPAC), развитие финансирования МСП, в том числе через цифровой факторинг.

Облигации вместо залога

В то же время в Институте Столыпина считают, что низкая доступность кредитных средств вследствие необоснованно высокой ставки для несырьевого сектора экономики не может быть компенсирована ни через специализированные каналы рефинансирования ЦБ, ни через государственные гарантии, ни через субсидии на покрытие процентной ставки.

В качестве решения в институте предлагают перейти от денежно-кредитной политики (ДКП) к денежно-промышленной политике (ДПП). Цель ДПП — обеспечение темпов роста экономики на уровне не ниже среднемировых с помощью увеличения объема инвестиционных ресурсов. Как раз в рамках нового подхода и предлагается новый механизм работы беззалогового проектного финансирования.

Выглядит этот механизм так. Инвестор — инициатор проекта создает специализированное общество проектного финансирования (СОПФ). СОПФ выпускает облигации в соответствии с бизнес-планом проекта. После этого облигации передаются коммерческим банкам в залог под финансирование проекта. Дальше очень важный момент: банк-кредитор может получить гарантию института развития, а Банк России уже с гарантией института развития включает облигации СОПФ в ломбардный список, после чего может рефинансировать выданный кредит банку-кредитору не выше чем под один процент. Это нужно, чтобы инвесторы широкого круга покупали облигации СОПФ, а банки могли получить под их залог деньги и снова выдать кредит (см. схему). Предполагается, что на рефинансирование в рамках этой схемы ЦБ нужно будет выделить не меньше 100 млрд рублей.

«Инструмент имеет определенные аналоги за рубежом. В частности, это касается инфраструктурных фондов США и Великобритании, инициативы проектных облигаций в ЕС, предусмотренных программой «трансъевропейской инфраструктуры» (далее ТЕИ. — «Эксперт»), которая является частью более крупной

стратегической программы развития «Европа 2020», — рассказывает директор Института Столыпина **Антон Свириденко**. — В рамках программы Европейский инвестиционный банк повышает кредитное качество старших обеспеченных проектных облигаций, выпущенных проектной компанией».

«Европа 2020: Инициатива в сфере проектных облигаций» (The Europe 2020 Project Bond Initiative) — это совместный проект Европейской комиссии и Европейского инвестиционного банка. Он стимулирует финансирование рынком капитала крупномасштабных инфраструктурных проектов в сферах трансъевропейских энергетических, транспортных и широкополосных телекоммуникационных сетей.

Аналог такой схемы в России уже использовался для развития ипотечного кредитования, а специалисты не раз предлагали его для масштабных инвестиций в инфраструктуру (см. «Заем «Обустроим Россию»», «Эксперт» № 24 за 2017 год).

СОПФ не работают

Сами СОПФ далеко не новинка для России, но они не пользуются большой популярностью. Из крупных проектов можно назвать только околোগосударственные «СОПФ ФПФ» (Фабрика проектного финансирования) ВЭБ.РФ и «СОПФ Дом.РФ». Первое создавалось для финансирования инвестиционных проектов в приоритетных секторах российской экономики, второе — для финансирования строительства инфраструктуры. «Структуры с использованием СОПФ не пользуются популярностью на рынке в связи с законодательными ограничениями. Это создает сложности при проектировании сделок, так как не всегда на инвестиционном этапе есть четкие будущие контракты», — рассказывает младший директор отдела рейтингов структурированного финансирования «Эксперт РА» **Леонид Бельченко**.

При лимите программы облигаций «СОПФ ФПФ» ВЭБ.РФ выпустил только одну серию облигаций в декабре 2019 года всего на 10 млрд рублей (из лимита в 294 млрд рублей). Программа облигаций «СОПФ Дом.РФ» зарегистрирована только в апреле этого года; выпусков облигаций еще не производилось, лимит составляет один триллион рублей. Но предварительные планы «СОПФ Дом.РФ» на 2021 год ограничиваются 30 млрд рублей.

Как поясняет Леонид Бельченко, большинство частных сделок проектного финансирования привлекают средства, используя другую структуру в качестве эмитента, — специализированное финансовое общество (СФО). «Например,

Что предлагает Борис Титов

Схема проектного финансирования через выпуск облигаций



Источник: Института экономики роста им. П. А. Столыпина

в прошлом году были выпущены структурные облигации ООО «СФО социального развития» (рефинансирование ГЧП-проекта по строительству социальных объектов в Якутии) и ООО «СФО РуСол 1» (рефинансирование затрат на строительство солнечных электростанций), старшим облигациям которых были присвоены кредитные рейтинги инвестиционного уровня. Облигации этих эмитентов также не включены в ломбардный список Банка России», — говорит эксперт.

Схема с СОПФ, предлагаемая Институтом Столыпина, не отличается особой масштабностью. «Совокупный портфель кредитов банков нефинансовым предприятиям за 2020 год вырос почти на четыре триллиона рублей, а только за первый квартал этого года — уже на 1,75 триллиона рублей», — рассказывает эксперт ЦМАКП Ренат Ахметов. — Причем интенсификация роста произошла именно за счет снижения ключевой ставки ЦБ до исторического минимума, а также за счет создания Банком России условий для недопущения кредитного сжатия, которое уже наблюдалось в России в период прошлых кризисов (масштабной реструктуризации, отсрочки по начислению резервов и прочего). На этом фоне что такое инициатива на сто миллиардов рублей? Капля в море!»

Впрочем, при правильном отборе проектов этого может быть вполне достаточно для начального толчка в развитии. «Если проектное финансирование с государственной поддержкой будет направлено на формирование новых быстрорастущих ниш для российского бизнеса, то даже сравнительно небольшие суммы могут создать значимый макроэкономический эффект. Проектное финансирование как раз дает шанс молодым компаниям с хорошей бизнес-идеей, поскольку в каком-то смысле

именно хорошо проработанная бизнес-идея (а не нажитая недвижимость, например) выступает здесь предметом залога», — уверен руководитель направления анализа денежно-кредитной политики и банковского сектора ЦМАКП Олег Солнцев.

Есть ли вообще в России проекты под новую схему? В Институте Столыпина считают, что в регионах проектов хватает. «Например, льняной кластер «Русский лен» (Тверская и Ивановская области), другие кластерные проекты. Если посмотреть, то в очередь стоят проекты за кредитами в Фонд развития промышленности, — рассказывает Антон Свириденко. — По данным наших прямых опросов и мероприятий в регионах, в каждом регионе есть несколько десятков ждущих проектов, которым нужно только хорошее финансирование. Еще сотни в каждом регионе нуждаются в дополнительной предпроектной проработке и хорошем финансировании, но стоят из-за отсутствия последнего, в том числе финансирования предпроектной стадии».

Что гарантируем

Стоит отдельно отметить, что во всей этой схеме, да и не только в ней, но и вообще в проектном финансировании ключевую роль играет именно наличие гарантий институтов развития. «Это снимает с инвестора основные риски, которые на стадии начала проекта зашкаливают. При наличии подобной гарантии такие выпуски будут интересны всем, так как будут фактически квазигосударственными бумагами, получают рейтинг, близкий к суверенному, — поясняет директор по работе с эмитентами ИК «Иволга Капитал» Андрей Бобовников. — Что же касается включения облигаций в ломбардный список, то оно имеет смысл в условиях дефицита ликвидности в банковской системе — тогда банкам ин-

тересно покупать именно такие бумаги. Если же в банковской системе профицит, включение бумаг в ломбардный список особой роли не играет».

Для самих банков включение в ломбардный список и тем более возможность льготного рефинансирования будут очень хорошим стимулом кредитовать СОПФ. Однако все упирается в те же гарантии институтов развития. «В рамках предложенной инициативы предполагается, что ЦБ будет включать облигации СОПФ в ломбардный список на основании наличия гарантии института развития. Вот здесь как раз есть вопрос, насколько сложной будет процедура получения такой гарантии и не станет ли это тормозом на пути успешной реализации схемы», — опасается Сергей Заверский.

Сейчас действуют два инструмента государственной поддержки проектного финансирования, использующие механизмы предоставления госгарантий. Первый — Фабрика проектного финансирования ВЭБа в рамках постановления «Об утверждении правил отбора инвестиционных проектов и принципов для предоставления государственных гарантий РФ...» от 14 декабря 2010 года. Во втором случае обязательства проектных компаний могут рефинансироваться ЦБ РФ. «Эти механизмы, честно говоря, пока работают довольно вяло, но вряд ли нужно создавать третий механизм. Скорее, следует реструктурировать, расширить и укрепить имеющиеся, — уверен Олег Солнцев. — При этом должен быть соблюден баланс между амбициозностью поддерживаемых проектов и их финансовой устойчивостью. В связи с этим предоставление рефинансирования под один процент годовых кажется перекосом — столь низкий уровень ставок может создать проблему «морального риска» — вложений в проекты с крайне слабо просчитанной окупаемостью». ■

Андрей Константинов

Превратим планету в парк

Вечная мерзлота — это сверхгигантская углеродная бомба, и именно под ней расположилась большая часть территории России. Эколог Сергей Зимов показывает, как можно обезвредить эту бомбу



Сергей Зимов в родной стихии

Сергея Зимова трудно вместить в рамки обычных представлений о людях. Эколог — да, но обычные экологи ратуют за сохранение окружающей среды, а он призывает к ее радикальной трансформации. Он уже более тридцати лет пытается вернуть Северную Сибирь в ледниковый период, в благодатную эру плейстоцена. Согласно его концепции, северные экосистемы можно вернуть в состояние, в котором они находились до того, как древний человек десять тысяч лет назад уничтожил самое большое пастбище на Земле — мамонтовую степь, существовавшую на большей части суши Северного полушария во времена последнего оледенения. Путь к этому, согласно Зимову, — возвращение популяций животных на северные пространства, а вместе с ними и высокопродуктивной травяной растительности. Это, в свою очередь, ускорит биологический оборот

углерода, замедлит таяние ледников и мощнейший парниковый эффект.

Об идеях Зимова продолжают спорить, но в созданный им Плейстоценовый парк каждое лето отправляются в паломничество ученые и экологи со всего мира.

Мыслитель, способный соединять данные разных дисциплин в целостную картину мира, — да, хотя с виду это огромный и дикий сибирский мужчина, сам себя полущутя-полусерьезно именующий потомком неандертальцев и всю жизнь посвятивший не размышлениям о спасении мира, а кипучей деятельности по терраформированию планеты. Эксцентричный чудак — да, но с множеством крупнейших научных результатов, опубликованных в *Nature*, *Science* и других ведущих научных журналах планеты и широко обсуждаемых в мировом научном сообществе.

Его официальная должность — начальник Северо-Восточной научной

станции Дальневосточного отделения РАН, старший научный сотрудник Тихоокеанского института географии. Но миру он известен как создатель Плейстоценового парка — эксперимента, который он проводит уже более тридцати лет без масштабного финансирования, силами своей семьи, немногочисленных последователей и многочисленных гостей-исследователей.

Плейстоценовый парк — заказник на северо-востоке Якутии, за Северным полярным кругом, в местах, где река Колыма впадает в Восточно-Сибирское море, площадью 144 кв. км. В заказнике проводится эксперимент по воссозданию экосистемы мамонтовых степей плейстоцена. Главную роль в этом восстановлении должны сыграть завезенные в тундру животные — на территории парка уже живут якутские лошади, северные олени, лоси, овцы, овцебыки, яки, бизоны, зубры и маралы. Прямо сейчас туда через всю Сибирь везут верблюдов и коз.

За время проведения эксперимента влияние животных на растительность уже видно невооруженным взглядом. На многих участках территории травы и злаки стали доминировать. Содержание углерода в почве растет, скорость биокруговорота увеличилась. Ближайшие планы Плейстоценового парка — увеличение поголовья овцебыков. Далее планируется построить забор вокруг всей территории Плейстоценового парка, а в последующем — ввести хищников в экосистему.

В 2014 году в Тульской области Зимов открыл второй филиал Плейстоценового парка — урочище «Дикое поле», основная задача которого — показать широкой аудитории, как выглядит «правильная» саванная экосистема. На этой территории еще в историческое время была высокопродуктивная степь, поэтому здесь не надо проводить длительных трансформаций растительности и почв.

По мнению ряда ученых, Плейстоценовый парк — важнейший климатический эксперимент в мире. Другие спорят с Зимовым: кто-то защищает тундру от перемен, кто-то сомневается, что ему удастся интродуцировать в столь суровых условиях завезенных животных, кто-то считает невозможными задуманные Зимовым преобразования из-за их чересчур огромного масштаба, кто-то ругает за излишнюю смелость идеи потенциального воскрешения мамонтов. Зимов говорит, что давно привык к критике: когда-то смеялись и над его предупреждениями о том, что мерзлота начала таять и это несет огромную опасность, — а теперь это стало мейнстримом.

Сергей Зимов в интервью «Эксперту» в своей экспрессивной манере утверждает, что человек все еще может исправить тот вред, который был нанесен планете не только в последние века, но и десять тысяч лет назад, и от этого зависит и его выживание.

Лучшее место для жизни

— Мне повезло, я всегда жил в парке. Учился в школе где-то между Владивостоком и Находкой, а вокруг были скалы, сопки и большой олений парк, где разводят пятнистых оленей. Все подстрижено, кустики, настоящий парковый ландшафт. Почему, кстати, люди всегда так любили подстригать траву и кустики? А всегда на планете животных было столько, чтобы скосить всю траву. Если не скосили — значит, происходит какая-то беда! Может, тут заразно? В общем, спасаться надо. Люди комфортно себя чувствуют там, где есть парковый ландшафт. Дремучая тайга нам противна, предки наши в ней никогда не жили.

Сейчас я живу там, где речка Колыма впадает в Ледовитый океан, недалеко от полюса экономической недоступности. Место очень удобное для людей и работы: море рядом, тайга, и тундра, и горы. Нет дорог, но зимой все эти речки и протоки превращаются в дороги, так что свобода передвижения великолепная. Лето у нас короткое, но жаркое: на Колыме бывает градусов двадцать пять, даже в Ледовитом океане как-то раз был двадцать один градус. Солнце же не заходит. Мы там купаемся чаще, чем вы в Москве.

Скрытая угроза

— Сейчас климат — одна из крупнейших статей в мировых расходах. Затраты на климат сравнимы с расходами на вооружение, они всего в три раза меньше. На закрытие угольных электростанций, переход на ветряки и экологичные автомобили идут огромные деньги. Но в условиях торговых войн и политической напряженности я как-то не уверен, что нам удастся согласованно бороться с потеплением и заметно сократить выбросы. Более того, я не уверен, нужно ли это делать.

Дело в том, что есть угроза пострашнее, чем индустриальные выбросы. Главной опасностью, грозящей нам новыми катаклизмами, будет таяние мерзлоты.

Мерзлота — это громадный плоский ледник, который покрывает все равнины Севера, большую часть территории нашей страны. У нас на Колыме чаще всего он толщиной в несколько десятков метров. Этот ледник укрыт от жаркого летнего солнца тонким слоем почвы. Если это «одеялко» скинуть, летом мерзлота будет таять со скоростью двадцать сантиметров в день. А на Севере большинство поселков стоит на мерзлоте: здания, линии электропередачи, вся инфраструктура, пастбища — таяние несет очень большие риски.

Мерзлота тает. На моих глазах в тундре возникали озера, за каких-то двадцать лет. Повсюду проседают почвы, создавая непроходимый «лунный» ландшафт. Пока это беда северных жителей, но скоро проблемы появятся у всего мира.

Невечная мерзлота

— Сейчас Север — это леса и тундры. Но раньше их не было: пятнадцать тысяч лет назад почти всю территорию страны занимала мамонтовая степь, она же мамонтовая саванна. Все, что не было занято ледниками, было занято мамонтовой степью, крупнейшим регионом планеты. Это были пастбища многочисленных животных, которые вытаптывали и удобряли почву. Поэтому почвы были относительно плодородные. Современные

почвы — это гумус, то, что уже никто не хочет есть. А эти почвы были холодные, почти без гумуса. Содержание органики в них может быть небольшим, два-три процента, но это была живая органика — корешки, обрывки листьев. И живые микробы.

Сейчас микробы там спят — уснули осенью, а весна не наступила. Но если почва оттаивает, они бодренько просыпаются. Голодные, всю зиму ничего не ели, а зима длилась тридцать тысяч лет. И начинают они всю эту органику дружно поедать, окисляя ее, превращая в парниковые газы — в углекислый газ или в метан, если кислорода нет. Органики настолько много, а микробы настолько голодные, что при этом выделяется тепло, создавая эффект навозной кучи, из которой тепло не выходит.

В мерзлоте спрятано огромное количество углерода. Для сравнения: ежегодные индустриальные выбросы углерода — это восемь миллиардов тонн. Во всех тропических лесах содержится 140 миллиардов тонн углерода. А в мерзлоте, занимающей, кстати, не менее четверти всей суши, — 1670 миллиардов тонн. Причем две трети этого количества — в нашей стране, треть — в Якутии. Это все не нефть или уголь, а свежая органика, просто замороженная на тысячелетия.

В Якутии лежит главный мировой запас органики, здесь самое высокое содержание органики на планете. Обычно считают, что мерзлота растает нескоро, потому что речь идет о самой холодной части Севера. Климат должен нагреться на шесть-восемь градусов, и только потом начнет таять, — так что время есть, внуки пусть разбираются. Так рассуждают политики.

Но на Севере теплеет намного быстрее, чем, например, в Подмосковье. Со времен моей молодости средняя температура там поднялась уже на три градуса. А температура почвы — на все восемь градусов, тогда как в Подмосковье — меньше, чем на градус. Почва прогревается сильнее воздуха из-за снега, покрывающего ее теплым одеялом, — за последние годы высота снега удвоилась. И мерзлота начала таять. Образовалась талая зона, в которой почва не промерзает всю зиму, — там проснулись голодные микробы, которых теперь очень трудно остановить. И это на самом севере самого холодного региона!

Температура мерзлоты была минус шесть-восемь, а сейчас на глубине десять метров всего минус полградуса. Мерзлота прогрелась, она теряет свой запас холода. И так везде, где лежит снег и где изолирующий от него слой мха тонкий или отсутствует. У нас есть станция мониторинга за атмосферой — она показы-

вает, какие мощные выбросы углерода в атмосферу уже идут, хотя мерзлота только начала таять.

Большая часть органики находится в верхних трех метрах мерзлоты — чтобы они оттаяли, нужна всего пара лет. Мы и отреагировать не успеем: если это начнется по всей Сибири, поток углекислого газа будет больше, чем из всех заводов, труб и автомобилей вместе взятых. Удар по климату будет в пять раз сильнее, чем от всей мировой индустрии.

Все, что выросло, должно быть съедено

— Что же делать? Таяние можно замедлить или даже остановить. Как это сде-

количество животных на равнинах севера Якутии в позднем плейстоцене. На одном квадратном километре в среднем жил один мамонт, пара волков, пять бизонов, пятнадцать северных оленей и масса других зверей, включая львов и носорогов. Общая масса животных в те времена была десять тонн на квадратный километр, а сегодня в ландшафтах Якутии — тридцать килограммов на квадратный километр, включая одомашненных оленей. То есть теперь это просто пустыня.

В выжженной африканской саванне с бедной почвой продуктивность была ниже, чем на севере Якутии в прошлом. Конечно, здесь и тогда было намного хо-

вернуться навозом в почву и обеспечить следующий урожай.

Тундра с комарами или саванна с мамонтами?

— Мне пришла в голову идея восстановить саванную экосистему после того, как я понял, что она не зависит от климата. Как вы думаете, что лучше — моховая тундра с комарами или саванна с оленями, лошадьми и бизонами? Климат для мамонтовой саванны подходит. Правда, в тундре много озер и болот, потому что там травы нет. Ведь мох ничего не испаряет, у него даже корней нет. И лишайники особо почву не могут высушить. Поэтому почвы переувлажнены. Но хорошие травы испаряют излишки влаги за считанные недели.

Нет больше тех животных? Но потеряли-то мы не очень много — только мамонтов и носорогов. Бизоны есть, якутская лошадь, овцебыки, снежные бараны, росوماхи, олени, маралы, волки... Со львами напряженка, но даже их можно заменить тиграми, они заходят в Якутию. Для крупного хищника мороз не играет никакой роли, была бы еда. А если ее будет, как раньше, десять тонн на квадратный километр?

Теоретически даже мамонта возродить возможно, если подготовить для него экосистему. Наука быстро развивается — возможно, удастся, например, осуществить проект генетиков по воссозданию мамонта из слона путем замены некоторых генов у слона на те, что были у мамонта. Нам ведь не обязательно нужны чистокровные мамонты, достаточно слону пару генов заменить — шерсть немного отрастит, жировой горб нарастит. Но охотники за сенсациями идею загубили, слишком много появилось спекуляций вокруг этого. Вон, ходит по тундре экспедиция из трех десятков японцев, ищут мамонта, который упал и заморозил яйца, чтобы добыть его сперматозоид. Они не понимают, что слон — единственное животное, у которого гениталии внутри тела, и быстро их заморозить нет никакого шанса.

Идею дискредитировали, теперь научное финансирование под мамонта не получить. В общем, конечно, с мамонтами было бы лучше, но мы и без них справимся. Даже если их удастся возродить, это будет проблема наших детей и внуков, ведь слон долго растет, у него в лучшем случае в двенадцать лет половая зрелость наступает. Но моя задача — начать, убедить, что попробовать стоит. На мой взгляд, все эти генетические эксперименты надо делать не в Кембридже и не в Корее. Россия — родина слонов! Наша земля, наши корма, и слоны должны быть наши. Тем более



Завезенные животные, заполняя свои места в экосистеме, постепенно преобразуют лесотундру в саванну

лать? Убрать снег. В одном кинофильме кому-то грозили отправкой в Сибирь — «снег копать». Вот и нам надо найти того, кто согласится делать эту тупую работу, и лучше бесплатно. Того, кто готов каждую зиму топтать снег.

Так вот, у меня есть большой список тех, кто хоть сегодня готов идти и топтать снег, целыми днями охлаждать мерзлоту. Это сибирские овцебыки, и лоси, и лошади. Конечно, их потребуется много. Чем их кормить? Кругом мох и чахлая растительность, такое никто не ест. Но вспомним прошлое: здесь были сочные травы, пастбища, очень много зверей.

Мы много лет занимались подсчетом ископаемых останков зверей. Во многих местах реки и озера подмывают берега на два-три метра, а все кости остаются на берегу. Идем по берегу и каждые тридцать-сорок метров находим кости мамонта. Современными методами нетрудно очень точно рассчитать среднее

количество животных на равнинах севера Якутии в позднем плейстоцене. На одном квадратном километре в среднем жил один мамонт, пара волков, пять бизонов, пятнадцать северных оленей и масса других зверей, включая львов и носорогов. Общая масса животных в те времена была десять тонн на квадратный километр, а сегодня в ландшафтах Якутии — тридцать килограммов на квадратный километр, включая одомашненных оленей. То есть теперь это просто пустыня.

Последние мамонты жили на острове Врангеля уже в историческое время. Что они там ели? Попробуй накорми такую тушу! А в советские времена туда завезли овцебыков и северных оленей — сейчас их уже тысячи, растут и растут, потому что появился навоз, и травы стало больше. Наш климат для травы великолепен. Только и нужно, чтобы звери вытоптали мох и посыпали навозом, — и возникает устойчивая экосистема. На каждую траву должен быть свой зверь. А без зверей экосистема вырождается, потому что трава выросла, а назад в почву ничего не возвращается. Сухо, холодно, трава не гниет, под этим войлоком почва вообще оттаивать перестает. Если траву не превращать в навоз, экосистема погибает. А в правильной экосистеме все, что выросло, должно быть съедено. Все должно

законодательство наше в этом плане довольно гибкое, исполняемость законов невысокая, поэтому между охраной природы, ветеринарией и прочим можно найти возможности для экспериментов. А потом — победителей не судят.

В Якутии и сейчас можно найти великолепные, уже готовые ландшафты саванны. Там не надо мох вытаптывать — трава бывает такая, что скрывает всадника, два с половиной метра высотой. А там, где начала таять мерзлота, все течет, зато появляются плодородные почвы мамонтовой степи, и как только стихают грязевые потоки, все моментально зарастает травами. Микробы есть, почва готова, семена готовы — пастбища появляются сами собой. Остается только привести скотину, чтобы эту траву кто-то превращал в удобрение и вытапывал снег.

Восстановить северные экосистемы можно и даже несложно! И это позволит удержать в мерзлоте до тысячи гигатонн углерода. Почему же мы до сих пор этого не сделали? Потому что это технически легко, а ментально очень трудно.

Революция на рынке жизни

— В любой экосистеме количество животных ограничивается кормовой базой. Биомасса травоядных — это всегда десять процентов от урожая трав, а биомасса хищников — один процент от веса травоядных. В богатых экосистемах между животными вырабатываются очень сложные отношения. Хищники тут скорее не охотники, а хозяева, кулаки-миroeды, которые охраняют свое стадо от наглых соседей и трясутся над своей скотиной. Говорят, человек научил собаку пасти скот. Да кто кого научил? Предки наших собак пасли скотину миллионы лет, они профессионалы в этом. Может, это они научили человека пасти скот? Впрочем, это вообще не млекопитающие придумали. Муравьям двести пятьдесят миллионов лет, и они отлично охраняют, пасут, доят стада тли. У них мозгов с гульки хрен, но ведь и идея простая: не жадничай, бери в меру. Даже муравью понятно.

Законы жизни везде одинаковы — дикую природу можно сравнить с рынком. На нем при равенстве прочих условий победит тот, у кого выше скорость оборота капитала. Что в дикой природе является капиталом? Азот, фосфор, калий — основные элементы, нужные для жизни. Когда-то во всех экосистемах шла битва между ядами и желудками, и растения росли медленно. У елки иголки растут десять лет, а потом гниют на почве еще лет двадцать. Низкооборотистые экосистемы — древесина дает «прирост капитала» не больше двух процентов в год. И

чтобы сохранить капитал, все были горькие, ядовитые, колючие, высокие. Стрихнин, кофеин, аспирин, кодеин — все эти вещества были созданы растениями для того, чтобы не быть съеденными.

Но двенадцать-двадцать миллионов лет случилась грандиозная революция, о которой до сих пор не рассказывают в школах. Появились сладкие быстрорастущие травы. Они не тратят никаких сил на глупости типа колючек и ядов. И очень быстро растут. Поэтому они не боятся выпаса — хорошие травы можно косить до девяти раз за лето, а трава все растет и все успевает. Представляете, какая скорость биокруговорота — не годы, а недели! За две недели листья вырастают, потом травоядные их съедают и за одну ночь выбрасывают удобрения назад. И появились экосистемы, которые одинаково выглядели и в Африке, и на Севере. Неважно, кто там работал на должности быка — антилопа гну или тур, лишь бы густую биомассу скашивал. Где-то был слон, а где-то мамонт, где-то был страус, а где-то его замещал журавль. Виды разные, а набор экологических профессий одинаковый. Эти новые экосистемы захватили весь мир. Еще пятнадцать тысяч лет назад площадь лесов на планете была в десять раз меньше, чем сейчас, а болот практически не было — везде были саванны. Наши предки появились не в лесах, не в тундрах, не в горах, а именно в этих саванных экосистемах.

Экология в каменном веке

— В фильмах часто бедные охотники каменного века ищут, кого бы поймать и съесть. Не надо было ничего искать. Проблемой было, как сохранить задницу... Человек ведь может убежать разве что от ежика. Волчья семья, в которой сразу рождается по десять волчат, может себе позволить риски в сто раз больше, чем человек. И если вдруг охотник начнет постоянно рисковать, через несколько лет он погибнет, и его детей некому будет кормить. Поэтому не было никакого героизма. А что тогда человек ел?

Знаете, какой самый сладкий фрукт на планете? Это лук, если его поджарить на огне, — он на двадцать процентов будет состоять из сахара. Я видел луга, заросшие луком, стеной лук стоит. Ни коровы, ни лошади на дух его не переносят, а кто-то ведь должен расчищать от него пастбища — это входило в обязанности людей. А еще можно кости подбирать, после львов и волков. Гиены и росوماхи кости вскрывают, но их надо целый день грызть. А человек камнем такую кость с одного удара раскалывает без проблем. Кость мамонта — это как консервная банка с самым калорийным

ПРОШЛОЕ



15 тыс. лет назад и ранее (миллионы лет)

На всей планете господствуют саванные экосистемы с огромной массой животных.

14–10 тыс. лет назад

Конец Вюрмского оледенения. Уже идет стремительное уничтожение крупных животных распространяющимися по потеплевшему миру племенами охотников. Экосистемы, потерявшие животных, превращаются из саванн в леса и тундры, болота и пустыни. В Арктике замедляется биокруговорот и начинают доминировать низкопродуктивные экосистемы. Миллионы квадратных километров богатых пастбищ с плодородными почвами исчезают.

НАСТОЯЩЕЕ



С потеплением климата в ряде регионов в Арктике началось таяние мерзлоты. Оттаявшие микробы быстро трансформируют оттаявшую органику в парниковые газы. Сейчас температура мерзлоты на несколько градусов выше, чем среднегодовая температура воздуха, из-за толстого снежного покрова зимой, укрывающего почву и предотвращающего промерзание. Это уже приводит к катастрофам из-за проседания почв, а в будущем резко ускорит глобальное потепление из-за огромного количества парниковых газов, особенно опаснейшего метана.

БУДУЩЕЕ



Зимов предлагает восстановить «мамонтовую степь» с помощью завезенных в Арктику животных. В таких пастбищных экосистемах животные зимой утаптывают снег в поисках пищи, он теряет теплоизолирующие свойства, зимой почвы промерзают гораздо сильнее — это защитит мерзлоту от таяния, спасет мир от гигантских выбросов парниковых газов, законсервированных в ней, и сделает Арктику из пустыни полной жизни саванной.

жиром. Ее никто не отнимет — можно спокойно, без суеты и риска, разогреть на костре с лучком и хреном. Наши предки были не гордыми львами и орлами, а падальщиками и чистильщиками, зато полезными.

Бесконечные тысячи лет человек прозябал в этой роли, даже когда объемом мозга был уже не меньше, чем сегодня. Но в конце концов научились и на мамонтов руку поднимать. А тут еще и климат потеплел. Поперли на север, а там скотина вообще непуганая, пищи сколько угодно, и у человека не сформировалось чувство бережливого хозяина, как у других хищников. Стали закалывать самых красивых и жирных, съедать только самые лакомые куски. И крупные животные вид за видом стали исчезать, пока не истребили их всех. Повсюду: в Южной Америке из крупных животных остались только лама и тапир, в Австралии — только кенгуру и крокодил.

Цена победы — жизнь на кладбище

— После того как человек подорвал численность животных, пастбища исчезли, на Севере все заросло мхом, южнее — лесами. Потом человек начал делать свою высокооборотистую пастбищную систему, огнем и топором расчищая леса. Главным врагом человека была активная природа. Пока крестьяне пахали, аристократы с утра до вечера гоняли оленей, кабанов, волков, медведей. Это была долгая война на истребление. Тысячи лет человек воевал за землю с дикими пастбищными экосистемами. И не всегда побеждал. Миллионы людей погибали от голода, потеряв урожай. Аксаков писал: «Горе тому, на чье поле повадились гуси». Тургенев целыми днями гонял зайцев. Пржевальский вез два килограмма продуктов и четыреста килограммов свинца — и стрелял в каждую птицу и каждого зверя, каких только видел. А в Америке пятьдесят миллионов бизонов положили за считанные годы.

И вот на большей части территории Земли человек победил окончательно. Теперь все уже готовы охранять. Ну и чего мы добились? Наша искусственная экосистема сейчас кормит примерно миллиард тонн мяса — всех людей, кур, коров, поросят... С колоссальными затратами минеральных ресурсов. А в прошлом только за счет энергии Солнца дикая природа кормила в полтора раза больше.

А ведь отобрали у природы всё. В большинстве стран любое место, где растет трава, — это законодательно земли сельскохозяйственного назначения. А заповедники сделаны там, где точно не растет трава. Вот, дорогая природа, на, возьми, — не жалко.

Теперь наша цивилизация на ладан дышит. Ведь основа современной цивилизации — это доступная нефть. А она заканчивается, дотянуться до нефти становится все дороже и труднее. Нефть еще можно чем-то заменить, а чем заменить калий и фосфор, запасы которых истощаются? А ведь мест, где земля может гарантированно давать урожай без удобрений, — всего один процент суши.

Мы все лучшие экосистемы уничтожили, а сохранили лес и тундру. Я терпеть не могу эти комариные системы, заросшие лесом. Говорят, лес — наше богатство, но жить надо не с богатства, а с капитала. И прожить сытно можно только с высокооборотистого капитала. В природе он есть только в саваннах экосистемах. А современные леса — это кладбище мамонтовой степи, заросшее сорняками, крупноразмерным бурьяном: березой и сосной. Кстати, леса Европы несколько раз менялись. Когда было модно выращивать свиней и в лесах паслись свиньи, леса превратились в дубовые парки. А те леса, о которых мы заботимся сегодня, — это недоразумение. В еловом или лиственничном лесу никакого биоразнообразия нет, под этими деревьями ничего толком не растет, даже из грибов одни свинушки — биологическая пустыня. Ни денег, ни удовольствия, только клещей собирать и пожары тушить. Эту природу нам не Бог дал, это наши нерадивые пращурсы все угробили.

Как спасти мир

— Зимой на нашей арктической станции работает человек десять-пятнадцать. Надо иногда менять масло в дизель-генераторах, считывать показания с приборов, животных подкормить, печку топить. Кроме базовой станции обычно есть еще три-четыре полевые станции, там тоже по паре человек. Их основная обязанность — обслуживание дизеля, потому что для работы приборов нужно устойчивое электричество. А летом приезжает много народу из Европы, Америки, Азии. У каждого свой грант, своя тема, кто-то почву ковыряет, кто-то травку срезает, кто-то из речки пробы берет, лаборатории работают, приборы.

Мы, наверное, опубликовали в лучшем случае десятую часть того, что исследовали и измерили, — времени не хватает катастрофически. Если нет шансов опубликовать в Science или Nature — все, откладываем. Другое дело, что с нами много работает всяких коллаборантов со всего мира, они меня в статьи часто как свадебного генерала вписывают. Я им помогаю тему сформулировать, выбрать место для полигона, а дальше талантливая молодежь сама работает, а я только на завершающей стадии читаю.

В общем, сам золотым песком не занимаюсь — собираю только самородки и на большой скорости, не сгибая колен. За мной золотого песка немерено, непочатый край работы, идите по моим следам! Я там десяток самородков нашел, а там тонны. Копайте!

Я искал для своего второго эксперимента лучшую землю — чтоб чернозем и чтоб не меньше шестисот миллиметров осадков и речка рядышком. Нашел, под Тулой, купил. Называется это урочище «Дикое поле». В 1612 году царь Михаил Федорович, отогнав степняков на юг, отдал это урочище воеводе Богдану Сахарову. Его распахали, и последняя пастбищная экосистема в Европе закончилась. В этом историческом месте мы и пытаемся возродить саванную экосистему — и она уже заработала, лесом и бурьяном не зарастает! И пожаров, еще одной беды нашей страны, здесь никогда не будет. Главный эффект от этого эксперимента сейчас — воспитательно-образовательный, чтобы показать детям, как выглядит природа. У каждого мегаполиса рядом должен быть такой парк, чтобы дети с учителями приехали туда и увидели.

Моя цель проста: я хочу оставить внукам дом с хорошим климатом, который гарантированно их прокормит. И научить их быть хозяевами своего дома, страны и планеты.

Возможны ли столь масштабные преобразования огромных территорий? В послевоенные времена в нищей и голодной стране суховеи убивали треть урожая. В 1949 году начали покрывать всю эту территорию лесополосами, создали тысячи лесных станций. Громадные пространства из лысой продуваемой степи превратили в красивую сытную саванну.

Надо торопиться. На севере Сибири мерзлота тает на глазах — пора это как-то останавливать. Вообще-то парниковый эффект — это эффект второго порядка, довольно слабенький. Но есть и эффект первого порядка. Это как быть на жаре в черной рубашке или в белой рубашке. Летом лес темный, а пастбище светлое. Вот только на этом эффекте, если у вас достаточно площади и ресурсов, можно управлять локальным, а то и глобальным климатом.

Конечно, для этого надо найти очень богатых и влиятельных инвесторов, но ведь даже многие правители боятся потепления. Я к этому проекту отношусь как к политическому. Сейчас все на нервах, а ведь ничто так не объединяет, как общий враг. И если наша мерзлота станет общим врагом, я буду только рад. Совместными усилиями будем бороться с потеплением, и дети будут помогать. Глядишь, обойдется и без войны. ■

Леонид Цуканов*

Иран и Саудовская Аравия: ждать ли союза давних врагов

Саудовцы инициируют переговоры с Тегераном. Экзистенциальные противоречия уступают место прагматике — интересам геополитики, вопросам безопасности и ядерного оружия



Н

овый виток палестино-израильского конфликта со всей очевидностью показал, что Ближний Восток продолжает находиться в стадии трансформации.

Былые паттерны, связи, союзы приходится пересматривать, рамки новых коалиций и партнерств окончательно не определены. Меняются отношения и между заклятыми, даже экзистенциальными противниками. Израиль дружит с арабскими государствами. Турки находят взаимопонимание с аравийскими монархиями. А шиитский Иран ведет переговоры с суннитской Саудовской Аравией, своим ключевым региональным соперником.

**Директор Уральской ассоциации молодых ближневосточников.*

В апреле этого года в иракском Багдаде состоялся первый раунд инициированных саудовцами переговоров с иранцами. Стороны обсудили вопросы безопасности на Ближнем Востоке, а также договорились о проведении в ближайшем будущем цикла встреч в расширенном формате. Новость вызвала небывалый ажиотаж в зарубежной прессе: практически сразу пошли слухи о возможности скорой нормализации отношений.

Для региона такое партнерство и даже просто хороший межгосударственный контакт может обернуться сломом многолетней геополитической архитектуры. Основным противником потепления в отношениях между Тегераном и Эр-Риядом, как и ожидалось, оказался Израиль. В Иерусалиме убеждены, что ирано-саудовское сближение, которому

до этого предшествовало умеренное потепление в отношениях Ирана и ОАЭ, может серьезно осложнить региональную обстановку с точки зрения израильских приоритетов безопасности. А также затормозить нормализацию отношений Израиля с другими арабскими странами, происходившую в том числе на почве существования «иранской угрозы».

«Трещина» в антииранском фронте, в свою очередь, может заставить арабские государства вновь обратить внимание на палестино-израильский конфликт, который на фоне беспорядков в Восточном Иерусалиме в последние недели вновь значительно обострился. Это также не отвечает интересам Израиля. По этой причине израильские официальные лица в последний месяц довольно активно взаимодействуют с саудовскими политиками, прежде всего с теми, кто



Обострению отношений между Ираном и Саудовской Аравией способствовали непрекращающиеся споры вокруг ключевых святынь исламского мира — священных городов Мекка и Медина

имеет отношение к начавшемуся переговорному процессу. И призывают Эр-Рияд воздержаться от «неосмотрительного шага». Чтобы остановить начавшуюся разрядку, Израиль, как ожидается, может дойти даже до нанесения анонимных ударов по иранским объектам.

Есть противники сближения Ирана и Саудовской Аравии и в шиитском мире. Например, Абу Али аль-Аскари, высокопоставленный командир шиитского ополчения в Ираке и Сирии «Катаиб Хезболла», заявлял, что наметившееся сближение подрывает доверие шиитских общин к Тегерану. Недовольство аль-Аскари вполне объяснимо. Весьма вероятно, что Иран, следуя договоренностям с Саудовской Аравией, попытается частично ограничить активность прокси-группировок на территории арабских стран — в том числе через

Иран и Саудовская Аравия



интеграцию их в структуру вооруженных сил тех государств, на территории которых они действуют. А это, в свою очередь, приведет к постепенному ослаблению позиций группировок в качестве самостоятельных акторов.

Шииты и сунниты

Соперничество между Эр-Риядом и Тегераном, как геополитическое, так и идеологическое, является важным элементом сложившейся в регионе архитектуры безопасности. Попытки форсированно «перемолоть» годами копившиеся противоречия могут обернуться неожиданными последствиями. Даже если стороны придут к какому-то консенсусу по отдельным региональным вопросам, возможно, потепление в двусторонних отношениях будет несущественным, а «кулуарная» борьба, выраженная главным образом в противостоянии прокси-группировок, сохранится, а может быть, даже усилится.

С другой стороны, тот факт, что стороны сели за стол переговоров, поражает — ведь, казалось бы, речь идет о «вечном конфликте». Помимо геополитики есть и экономическая конкуренция двух ресурсных экспортных гигантов. Есть личная неприязнь и взаимные оскорбления: достаточно вспомнить, как наследный принц Саудовской Аравии заявил, что верховный лидер Ирана «хуже Гитлера» и пытается «захватить весь мир». Наконец, вековое религиозное противостояние: Саудовская Аравия — лидер арабского суннитского мира, персидский Иран — лидер шиитов.

Напомним, что уже в первое столетие своего существования мусульманская община (умма) распалась на три направления — суннизм, шиизм и хариджизм. Основная причина раскола лежала в плоскости отношения к характеру верховной власти в мусульманском государстве. Сунниты считают, что власть передается решением уммы самому

уважаемому мусульманину из племени курайшитов, к которому принадлежал пророк Мухаммед. Шииты (их доля составляет порядка 15% мировой уммы) признают единственными законными наследниками и духовными преемниками только прямых потомков пророка.

В результате этого раскола пролилось немало крови. Но не всегда противостояние было жестким и «смертельным». В последнее время бытует мнение, что Иран и Саудовская Аравия всегда были непримиримыми противниками. Это тоже неверно: были периоды, когда дружба сменялась враждой, и наоборот.

В 1932 году земли Неджда и Хиджаза объединились под властью короля Абдул-Азиза Аль Сауда, в результате чего образовалась Саудовская Аравия. А в Иране у власти закрепилась династия Пехлеви во главе с Резой-шахом. Оба правителя сфокусировались на внутренних проблемах, взаимодействовали с мировыми державами (Великобритания, СССР) и фактически не замечали друг друга. Подобный «молчаливый нейтралитет» в отношениях существовал вплоть до завершения Второй мировой войны.

Старые друзья шаха — новые враги рахбара

В период правления шаха Мохаммеда Резы Пехлеви (1945—1979) отношения между двумя государствами были стабильными и в какой-то степени дружественными. Стороны позиционировали себя в качестве партнеров и поддерживали постоянный диалог в рамках сложившейся системы региональной безопасности. Однако с началом Исламской революции 1979 года в Иране и усилением позиций радикально настроенного шиитского духовенства взаимное позиционирование резко изменилось. Для нового иранского истеблишмента Саудовская Аравия стала одним из союзников «старого режима» и «Большого Сатаны» (как называли в Иране США), а также возможным источником финансирования деятельности контрреволюционных групп на территории страны и за ее пределами.

Эр-Рияд также стал рассматривать Тегеран как источник потенциальной угрозы. На территории королевства проживает большое количество шиитских общин, в том числе в районе нефтеносного побережья. Исламская революция в Иране вызвала у саудовских шиитов, имевших значительно меньше прав, чем суннитское население королевства, небывалый энтузиазм. В крупных городах Саудовской Аравии прошли многочисленные демонстрации шиитов. Манифестанты требовали отказаться от политики дискриминации и прекратить



Президент Ирана Хасан Роухани



Король Саудовской Аравии Салман ибн Абдул-Азиз Аль Сауд

экспорт нефти в США, а также призывали распространять идеи Исламской революции на другие страны Ближнего Востока. Всего за прошедшие с момента победы революции двенадцать месяцев по Саудовской Аравии прокатилось порядка шестидесяти волн протестов, инициаторами которых всякий раз становились саудовские шииты. И хотя их связь с официальным Тегераном доказать не удалось, саудовцы посмотрели на своего соседа под новым углом.

Дополнительно обострению отношений между Ираном и Саудовской Аравией способствовали непрекращающиеся споры вокруг ключевых святынь исламского мира — священных городов Мекка и Медина. Оба города расположены на территории Саудовской Аравии, и порядок доступа к ним регламентируется властями королевства через выделение специальных квот для паломников, что неоднократно становилось причиной споров между мусульманскими государствами, а также приводило к беспорядкам. Самым крупным и кровопролитным эпизодом можно считать стихийные волнения на хадже 1987 года — тогда в ходе столкновений с полицией погибли 402 человека, большинство из которых (по разным оценкам, от 350 до 375 человек) были иранцами. Власти королевства обвинили Иран в «раскачивании ситуации» и «попытках создать негативный прецедент», Тегеран обвинил в аналогичных шагах Саудовскую Аравию.

Через некоторое время история получила продолжение: в марте 1988 года Саудовская Аравия совместно со странами Организации Исламской конференции (ОИК) определила квоту на ежегодное число паломников из Ирана на уровне 55 тыс. человек, в то время как Тегеран настаивал на квоте не менее 150 тыс. человек. Споры вокруг квотирования очень скоро переросли во взаимные нападки, и меньше чем через месяц Тегеран и Эр-Рияд официально разорвали диплома-

тические отношения, а иранские власти призвали бойкотировать хадж, заявив, что святыни находятся «под властью отступников». Тем не менее конфликт довольно быстро удалось погасить: уже в 1991 году Иран получил «компромиссную квоту» (105 тыс. человек ежегодно), и двусторонние отношения были восстановлены.

Период с 1991 по 2011 год можно считать временем «перезагрузки» в ирано-саудовских отношениях. Именно за эти двадцать лет стороны окончательно избавились от былых подозрений или, по крайней мере, старались создать такое впечатление.

Одновременно улучшилось положение шиитов, проживавших на территории королевства. Так, в 1993 году сразу три шиита вошли в состав Меджлис аш-Шуры — ключевого законосовещательного органа в системе управления страной. Кроме того, в 2005 году официально были сняты ограничения на проведение церемоний в значимые для шиитского меньшинства даты (прежде всего в день Ашура), а на муниципальных выборах в Эль-Катифе и Эль-Ахсаа депутатские мандаты впервые за долгое время получили выходцы из шиитских общин.

Ситуация вновь резко изменилась с началом «арабской весны» в 2011 году. В столице и других крупных городах королевства вновь начались шиитские протесты, которые на фоне общей региональной напряженности могли вылиться в вооруженные столкновения. Митинги были жестко разогнаны властями, что вызвало недовольство Тегерана. В 2012 году в Саудовской Аравии был задержан шейх **Нимр аль-Нимр** — шиитский проповедник, призывавший полностью покончить с притеснением шиитов на территории королевства и, по слухам, пользовавшийся расположением иранских духовных лидеров.

В январе 2016 года аль-Нимр и 46 его сторонников были казнены. Духовный

лидер Ирана **Али Хаменеи** публично осудил действия саудовских властей, толпы недовольных людей разгромили саудовские дипломатические учреждения в Тегеране и Мешхеде. Несмотря на то что никто из саудовских дипломатов не пострадал, Эр-Рияд посчитал произошедшее достаточным основанием для окончательного разрыва отношений с Ираном.

Судный день и апокалипсис в пропаганде

С другой стороны, события 2016 года следует рассматривать скорее как повод для перевода конфликта в фазу открытой конфронтации: на деле же первые «выстрелы» прозвучали гораздо раньше.

Формирование негативного образа Саудовской Аравии в иранской государственной пропаганде началось при президенте **Махмуде Ахмадинежаде** (2005–2013). Из «крыла лидера арабского мира» (джанахей аль-алям аль-арабий) Эр-Рияд постепенно превращался в «отступника» и «потворствующего сионистам» государства (намек на тайные связи Саудовской Аравии с Израилем). Кроме того, Тегеран довольно активно использовал в своей пропаганде феномен «арабской весны», трактуя ее в том числе как знак скорого упадка аравийского монаршего дома.



В период правления следующего иранского президента, **Хасана Роухани**, от идеи скорого падения Эр-Рияда тоже никто не спешил отказываться. Апогеем использования этого конструкта стало заявление, что смерть короля Абдул-Азиза Аль Сауда в 2015 году предвещает Киямат (Судный день), а также знаменует скорый конец Саудовской Аравии. Неоднократно тема Киямата использовалась и в контексте террористической угрозы: иранские богословы называли саудовский истеблишмент «слугами Даджжала» (Антихриста), намекая на их связи с глобальным исламистским подпольем.

Саудовцы также активно использовали в пропаганде против Ирана исламскую эсхатологию. В частности, суннитские богословы обвиняли рахбара (духовного лидера) Хаменеи в спекуляции темой Судного дня, а также в попытках выдать себя за «Саида из Хорасана» — апокалиптического персонажа, который в будущем должен стать помощником имама Махди. Кроме того, Иран в пропаганде Саудовской Аравии позиционировался как государство, которое искажает идеи ислама и сбивает мусульман с праведного пути. Как итог, к концу 2020 года и Тегеран, и Эр-Рияд создали в массовом сознании идеологическое пространство, в котором выглядели как непримиримые враги, а сама идея разрядки казалась практически невозможной.

Тем не менее в 2021 году произошел довольно резкий поворот от негативной риторики к позитивной. В частности, наследный принц королевства **Мохаммед бин Салман** позволил себе впервые за долгое время отойти от традиционных клише и назвал Иран «важным партнером» своей страны. «Иран — соседняя страна. Все, что мы просим, — иметь хорошие отношения с Ираном. Мы не хотим, чтобы ситуация с Ираном была сложной. Напротив, мы хотим, чтобы он процветал и рос, поскольку у нас есть совместные интересы», — заявил наследный принц. Ранее аналогичные позитивные оценки звучали из уст некоторых иранских официальных и духовных лиц. Это, в свою очередь, позволило оптимистам считать, что сближение Тегерана и Эр-Рияда не является ситуативным и направлено на достижение нового стратегического баланса.

Ветер перемен и мотивация сделки

Не последнюю роль в противостоянии Тегерана и Саудовской Аравии играл Вашингтон. В период президентства **Дональда Трампа** США активно поддерживали Эр-Рияд в продолжающем-

ся конфликте, в том числе формируя на Ближнем Востоке антииранские военные альянсы. С приходом **Джо Байдена** ситуация изменилась. Демократическая администрация вновь инициировала диалог с Тегераном о возвращении в «ядерную сделку» (Совместный всеобъемлющий план действий, СВПД), а также раскритиковала руководство Саудовской Аравии за «оппортунистскую» и «излишне агрессивную» политику в регионе.

В контексте изменившейся риторики Белого дома Эр-Рияд опасается, что, если переговоры между США и Ираном увенчаются успехом, региональные позиции Ирана укрепятся, и это, в свою очередь, приведет к изменению баланса сил во всем регионе. Чтобы хотя бы частично компенсировать возможные негативные последствия этих переговоров, Эр-Рияд попытался начать диалог с Ираном до того, как это станет обязательным требованием Вашингтона.

В свою очередь, иранское руководство провозгласило «политику уменьшения региональной напряженности» в рамках возобновленного диалога по «ядерной сделке». Эксперты уверены, что Тегеран, пойдя на сближение с Эр-Риядом, попы-

Участившиеся удачные атаки йеменских хуситов на Са-

удовскую Аравию потребовали немедленного перехода

к дипломатическим средствам и диалогу с Ираном

тается выторговать у США и европейских партнеров по СВПД некоторые послабления (например, отказ от включения в новое соглашение пунктов по контролю над иранским ракетостроением). Сближение с Саудовской Аравией можно также трактовать как «пробный камень» нормализации отношений с арабским миром — с Катаром, Кувейтом и Оманом. В целом этот процесс тоже соответствует региональным приоритетам США.

И Тегеран, и Эр-Рияд крайне скупко высказываются об инициированном переговорном процессе. Тем не менее, основываясь на этих высказываниях, а также на заявлениях саудовских и иранских официальных лиц, можно предположить, что могло мотивировать Эр-Рияд прервать долгое дипломатическое молчание.





Причина № 1. Национальная безопасность

Пожалуй, это наиболее вероятная причина начавшегося осторожного сближения. Участившиеся и преимущественно удачные атаки проиранского движения йеменских хуситов «Ансар Аллах» на объекты саудовской нефтегазовой промышленности, портовые комплексы, аэропорт привели к росту недовольства среди населения, а также потребовали немедленного перехода к дипломатическим средствам. Особенно на фоне «зависшего» процесса урегулирования внутри Йемена.

Косвенно этот тезис подтверждает и то, что делегацию саудовцев на переговорах возглавлял глава службы общей разведки королевства Халид бин Али аль-Хумайдан, а в саму делегацию, помимо аль-Хумайдана, входили еще несколько крупных саудовских силовиков. Аналогичный кадровый состав был замечен и со стороны Ирана: в делегацию вошли по меньшей мере двое представителей КСИР, курирующих йеменское направление. Вовлеченность силового аппарата в переговорный процесс лишней раз подчеркивает, что Эр-Рияд будет продвигать идею «джентльменского соглашения» с целью несколько умерить пыл хуситов.

Причина № 2. Новые конкуренты

Саудовский истеблишмент прекрасно понимает, что конструкт о перманентной иранской угрозе для арабских государств в последнее время во многом потерял свое значение. Это видно в первую очередь по риторике Лиги арабских государств в отношении Ирана, которая стала значительно более гибкой и мягкой.

Куда большее внимание сейчас приковано к Турции, которая стремится перей-

ти в эшелон региональных лидеров. Анкара довольно бесцеремонно действует в зоне интересов Эр-Рияда (Ливия, Йемен) и перетягивает на свою сторону саудовских конкурентов (Катар), чем создает опасный дисбаланс в региональных раскладах. Кроме того, турецкий президент Реджеп Тайип Эрдоган по-прежнему не оставляет попыток завоевать статус «защитника мусульман» вместо саудовского короля.

Оказывая поддержку Палестине, а также выказывая дипломатические знаки Ирану, Турция стремится сформировать вокруг себя альтернативный центр силы, который позволил бы продвигать свои условия арабским странам. По этой причине Эр-Рияд всеми силами стремится препятствовать образованию подвижного альянса Анкары и Тегерана — в том числе путем сглаживания градуса двустороннего противостояния.

Причина № 3. Ядерный вопрос

Эта тема не случайно вынесена за скобки группы вопросов национальной безопасности. Настроения «ядерного ренессанса», охватившие Ближний Восток в последние несколько лет, многократно повысили риск появления на Ближнем Востоке новых ядерных держав.

В этом контексте ирано-саудовское противостояние (обе страны, к слову, развивают программу «мирного атома») получает дополнительную ядерную подоплеку и экстраполируется уже на весь регион. Принимая во внимание, что Иран обладает более совершенными средствами доставки (в частности, адаптированные под несение ядерного заряда ракеты Shahid Hajj Quasem), а также, по некоторым оценкам, сможет быстрее нанести упреждающий удар,

Саудовская Аравия стремится заранее урегулировать спорные вопросы. Кроме того, ослабление противостояния повысит доверие к обеим странам со стороны мирового сообщества, что позитивно скажется на развитии программ «мирного атома».

Причина № 4. Миротворчество и «зеленая» повестка

Как уже отмечалось выше, с самого начала президентского срока Джо Байдена Эр-Рияд в региональных вопросах держит руку на пульсе. Резкое ослабление поддержки возглавляемой саудовцами коалиции в Йемене, заморозка контрактов на поставку вооружений, а также требования рассекретить данные по делу Джамала Хашогги, которые постоянно поступают из Вашингтона, несколько изменили общую направленность действий саудовцев.

Решение стать «новым миротворцем» и преодолеть затянувшуюся вражду рассматривается многими аналитиками как шаг, которым Эр-Рияд планирует улучшить свой международный имидж, а также вернуть расположение зарубежных партнеров. А учитывая, что в Вашингтоне сейчас гораздо сильнее озабочены вопросами обеспечения баланса сил в Афганистане (где влияние иранских прокси-сил в последние несколько лет значительно возросло) в условиях вывода американского контингента, ослабление клинча с Ираном является еще и элементом стратегического планирования.

Серьезные вопросы остаются по части экологии. Нефтяной гигант Saudi Aramco, дивиденды от которого составляют значительную часть саудовского бюджета, все чаще подвергается критике за нарушение экологических стандартов, что также бьет по репутации Эр-Рияда. Одного только незадекларированного углеродного следа, сопоставимого с суммарными выбросами всей Португалии, оказалось достаточно, чтобы конгломерат исключили из ряда престижных рейтингов. Возобновление диалога с Ираном могло стать одним из условий реабилитации Saudi Aramco в глазах зарубежных партнеров.

Как итог, в своем решении инициировать переговоры с Тегераном Эр-Рияд преследует целый комплекс целей, большинство из которых так или иначе связано с проблемами национальной безопасности. Однако вместе с тем прослеживается и имиджевый вопрос — стремление сохранить статус центра силы в условиях общей региональной турбулентности, а также не допустить разбалансировки сложившейся в последние годы системы безопасности. ■



Журнал «Эксперт» запускает новый спецпроект —
«Супер Зеленая Экономика».



Мы хотим собрать и представить публике лучшие практики экологизации российской экономики, внедрения наилучших технологий бережливого использования ресурсов и адаптации российского бизнеса к современным экологическим требованиям.

Если ваш бизнес занимается одним из этих направлений:

- вторичной переработкой промышленных отходов;
- изготовлением продукции из вторичного сырья;
- вторичным использованием энергии;
- аудитом и внедрением программ по снижению вредных выбросов промышленных предприятий,

пишите на адрес DVU@expert.ru, наш корреспондент свяжется с вами и сделает материал о вашей компании на страницах журнала «Эксперт».

Сергей Белоус

«С брата спрос больше»

Откровенное интервью из Подгорицы: почему премьер Черногории не смог оправдать народные ожидания о пересмотре антироссийских санкций и каким он видит будущее отношений с Москвой

В августе прошлого года в Черногории впервые за тридцать лет потерпела поражение Демократическая партия социалистов (ДПС), возглавляемая президентом Мило Джукановичем, руководившим страной на разных должностях с начала 1990-х. Последнее десятилетие правления Джукановича ознаменовалось не только многочисленными коррупционными скандалами, усилением криминала и репрессиями против оппозиции и инакомыслящих, но и резкой деградацией отношений с Россией и Сербией.

В 2014 году Подгорица сразу же присоединилась к антироссийским санкциям, а в 2016-м обвинила Москву в причастности к якобы имевшей место попытке «госпереворота» в день парламентских выборов, на которых ДПС, несмотря на все фальсификации и подкуп избирателей, едва не потерпела поражение. Тогда против лидеров главной оппозиционной политической силы — блока «Демократический фронт» — Андрии Мандича и Милана Кнежевича, последовательно выступавших за сближение с Россией и против вступления страны в НАТО, были заведены уголовные дела за «попытку свержения Джукановича» якобы под руководством «агентов ГРУ». Они даже были осуждены на пять лет тюрьмы судом первой инстанции, правда, процесс за отсутствием каких-либо доказательств скатился в фарс. В начале февраля 2021 года фигуранты дела были оправданы апелляционным судом.

Последней каплей в чаше народного негодования стало принятие так называемого закона о свободе вероисповедания, который фактически был направлен против Сербской православной церкви (СПЦ): ее имущество должно было перейти в параллельное пользование раскольнической Черногорской православной церкви, продвигаемой Джукановичем. Он очевидно недооценил сакральность СПЦ для большинства граждан: Черногорию несколько месяцев сотрясали массовые протестные крестные ходы под лозунгом «Не отдадим святыни!», на которые порой выходила одновременно четверть взрослого населения страны. Это также вынудило СПЦ активнее включиться в политическую жизнь: Черногорско-Приморская митрополия согласилась оказать поддержку крупнейшей оппозиционной коалиции, собранной вокруг «Демфронта», — но при условии, что ее возглавит предложенный ею человек.

Такой личностью стал профессор факультета машиностроения Здравко Кривокапич, далекий от политической жизни и получивший некоторую известность только благодаря активному участию в общественном движении в поддержку СПЦ «Не отдадим Черногорию» — он был одним из его основателей. Лидер «Демфронта» Мандич уступил Кривокапичу свое первое место в списке коалиции «За будущее Черногории», и в целом эффект «нового лица» сработал: политсила набрала наибольший процент голосов среди оппозиции и вместе с другими двумя объединениями — «Мир — наша нация» (Алекса Бечич) и «Черным по белому» (Дритан Абазович) — впервые за три десятилетия смогла потеснить ДПС.



Премьер-министр Черногории Здравко Кривокапич

Но несмотря на все пророссийские и просербские заявления Кривокапича во время предвыборной кампании, после победы он подписал коалиционное соглашение, где одними из ключевых условий стали сохранение прозападного курса страны и выполнение всех международных обязательств, взятых предыдущим правительством. Более того, по настоянию западных дипломатов к участию в правительстве не были допущены представители «Демфронта» ввиду их пророссийскости. Для этого был выдвинут концепт «экспертного правительства» без политиков. Правда, вице-премьером в нем стал как раз лидер блока «Черным по белому» (получившего всего 6% голосов) албанец Дритан Абазович, занимающий откровенно прозападную позицию.

Став премьер-министром страны, Кривокапич вскоре полностью дистанцировался от поддержавшего его «Демократического фронта», обвинив его в подотчетности Белграду, который якобы использует его в качестве инструмента для вмешательства во внутренние дела Черногории. В то же время премьер стал активно прислушиваться к регулярным «рекомендациям» дипломатов ведущих стран Запада по вопросам внутренней и внешней политики, а «Демфронт» остался в одиночестве со своим требованием отменить антироссийские санкции.

Здравко Кривокапич любезно согласился встретиться с нашим корреспондентом и ответил на все острые вопросы.

— В каком состоянии ваше правительство унаследовало отношения с Россией и как вы планируете их развивать?

— На личных встречах с его превосходительством послом России я неоднократно выражал потребность черногорской стороны в развитии хороших отношений с Россией, которые в последнее время были прохладными. Наше правительство хочет развивать отношения с Россией в интересах обеих сторон, что пока не встретило реального понимания [со стороны Москвы]. Выбор нашего правительства — европейский путь и проевропейская Черногория, поэтому мы обязаны следовать всему, что представляет собой дух и сущность европейских ценностей, что, однако, может быть ошибочно истолковано с точки зрения России.

купленной партии. Это еще сорок тысяч, которые должны были прибыть до 15 апреля. Из-за некоторых технических проблем у российской стороны пока эта поставка не реализована. Мы также ведем интенсивные переговоры о закупке еще двухсот тысяч доз российской вакцины. Не важно, будет она произведена в Сербии или России, главное, что эта вакцина надежная, протестированная и прошедшая все необходимые контрольные процедуры. «Спутник V» воспринимается гражданами Черногории как хорошая вакцина. А к сентябрю планируем получить всего около шестисот тысяч доз вакцин от различных производителей.

Для борьбы с пандемией нет универсального рецепта — подходы в противостоянии COVID-19 чаще всего скатыва-

Одно дело политика, а другое — отношение граждан Черногории к России. Но мы обязаны проводить такую политику в отношении санкций на данный момент — это наш естественный путь в ЕС



Мы не хотим ни привилегий, ни особого отношения, отличающегося, скажем, от отношения России к Хорватии или Болгарии — ведь наша страна первая в очереди на вступление в Европейский союз, что поддерживает 80 процентов населения (согласно исследованию общественного мнения, проведенного агентством De Fakto, полностью поддерживают вхождение Черногории в ЕС 39,9% граждан, отчасти поддерживают — 34,9%. — «Эксперт»).

— В каких сферах Черногория хочет развивать отношения с Россией?

— Есть направления, где отношения могут развиваться намного лучше, чем сейчас. Например, в сфере туризма, где раньше был интерес со стороны России. Надеюсь, грядущий туристический сезон покажет это в лучшем виде — хотя до сих пор у нас и нет адекватного ответа от России по вопросу соответствующих чартерных рейсов в Тиват и Подгорицу.

— А насколько страна готова к туристическому сезону с точки зрения эпидемиологической угрозы? И какую роль в данном контексте играет российская вакцина «Спутник V»? Какие объемы приобретены и еще ожидаются?

— По сути, вакцинация в стране началась с вакцины «Спутник V», которую мы получили в дар от Сербии. А после этого к нам прибыла еще одна партия в десять тысяч из России — ее мы уже израсходовали и ожидаем поставки остальной части за-

ются в крайности: от полной открытости до локдаунов. Мы же нашли определенный компромисс в том, что ужесточили соблюдение мер, рекомендованных Всемирной организацией здравоохранения, в комбинации с вакцинацией, и я надеюсь, что более шестидесяти процентов граждан Черногории будут иметь иммунитет не позднее 15 июня.

Так что я приглашаю всех туристов из Российской Федерации, которые любят приезжать на наше побережье, стать нашими дорогими гостями и в этом году. Мы их примем с нашим традиционным гостеприимством. И отмечу, что в данный момент для въезда в Черногорию не нужны ни ПЦР-тест, ни подтверждение о вакцинации. Нужно лишь желание приехать — и я надеюсь, что для этого будет и возможность в виде прямых чартерных рейсов.

Санкции для России

— После победы оппозиции впервые за тридцать лет на выборах в августе прошлого года вы анонсировали, что будете налаживать хорошие отношения с Россией, и заявили следующее, цитирую: «Нынешняя ситуация абсурдна: представьте, что вы, как маленькое государство, вводите санкции против такого огромного, как Россия. Такие решения руководствуются не интересами граждан, а «спускаются» нам из других, очень интересных сфер». О каких

сферах шла речь и возможно ли, что новое правительство отменит или смягчит антироссийские санкции?

— Эта моя цитата относится к первоначальному моменту, когда вводились санкции против России. Когда страна становится на европейские рельсы, ей навязываются определенные обязательства, следуя которым она должна проявлять уважение ко всему, что предпринимает ЕС. Так поступают и другие государства, которые ближе к России, так делает сейчас, следуя соответствующим рекомендациям Европейской комиссии, и Черногория.

Но одно дело политика, которой мы должны следовать, а другое — отношение граждан Черногории к России и россиянам

— Может, в тот период у меня не было полной картины, о которой я мог бы говорить. Я говорил от сердца (как и сегодня говорю) и знаю, что порой в политике это может быть проблематично. Но абсолютно верно то, что Черногория имеет и всегда будет поддерживать исключительно хорошие отношения с Россией — ведь это наша история, наша традиция, наши культурные и, подчеркну, религиозные связи, которые никто не может нивелировать.

— Но экономика тоже важна. Ранее вы заявляли, что Черногория «не смела себе позволить такую роскошь, как введение санкций против России». Вероятно, вы имели в виду тот факт, что бюджет страны сильно зависит



Имеет ли кто из политиков

куратора вне Черногории?

Может, и имеет, но это

не важно. Если он делает

свой вклад в развитие го-

сударства наилучшим об-

разом, эти добрые усилия

нам следует ценить

к Черногории. И этим отношением никак нельзя пренебрегать. Но мы обязаны проводить такую политику на данный момент — это наш естественный путь в ЕС. Поэтому я в самом начале сказал, что ожидаю от вас понимания в этом плане, хотя порой это непросто из-за братских связей России и Черногории — ведь чаще всего с брата спрос намного больше, чем с кого-либо другого. А я прошу понимания, как для Хорватии и Болгарии — мне кажется, что эти два государства близко сотрудничают с РФ и при этом являются членами ЕС.

— *Сербия, находясь на европейском пути, все же не вводит санкции против России.*

— Я бы не сравнивал Черногорию с какой-либо из стран региона. Здесь вы правы, и есть несколько вариантов. Один из них — как в свое время Тито проводил здесь свою политику, которая гласит: «Поворотник влево — поворачиваю направо». А наше правительство имеет ясную траекторию движения, и она недвусмысленно направлена к ЕС. Что никак не отменяет хорошее сотрудничество со всеми государствами, а тем более с такими великими державами, как Российская Федерация и Китай.

— *Согласно социологическим исследованиям, менее десяти процентов граждан поддерживают введение санкций против России. Вы заметили разочарование народа, который, учитывая ваши предвыборные заявления, ожидал другой политики?*

от сферы туризма, а треть гостей страны составляют граждане России?

— Некоторые санкции действительно вызывают беспокойство, но эти недавние санкции (введенные Брюсселем из-за ситуации вокруг Навального, к которым Подгорица присоединилась уже при новом правительстве. — «Эксперт») относятся только к отдельным личностям, и нельзя их сравнивать с предыдущим периодом. Мы застали такое положение вещей: этот путь был определен еще до нас, а мы сейчас уже не имеем возможности, образно говоря, свернуть направо или налево. И вы хорошо отметили, что многие российские туристы любят наше черногорское теплое море, прекрасно здесь себя чувствуют, многие имеют здесь дачи, и я думаю, что традиция приезжать к нам на отдых сохранится и в этом году.

Внешние кураторы

— *После формирования правительства вы объявили, что оно «не желает менять прозападный курс», и подписали соответствующий договор. А президент Мило Джуканович заявил, что вы тем самым лишь выразили наибольшее из возможных признание его внешнеполитического курса, подчеркнув: «Это соглашение состоялось по инициативе Запада — сами бы они такое сальто-мортале не сделали». Как бы вы ответили на это?*

— Я не хотел бы никого комментировать. Лучше спросите президента — он вам объяснит свою позицию, ведь было бы некрасиво мне как премьеру его комментировать.

— *Но вам ведь виднее, состоялось ли данное соглашение «по инициативе Запада», ведь именно вы формировали правительство...*

— Я вам гарантирую, что Черногория в данный момент имеет абсолютную международную поддержку — и преимущественно со стороны Запада. И если бы уж я сравнивал себя с другими, то мог бы сказать, что меня беспокоит, что наше правительство не встретило настоящей поддержки со стороны Российской Федерации, хотя предыдущее правительство

бираем наилучший путь на благо наших граждан, не пренебрегая, конечно, геополитическими рамками. Которые в данный момент таковы, что поначалу наше правительство воспринималось (международным сообществом. — «Эксперт») как пророссийское и просербское, но я утверждаю, что оно прочерногорское и печется о благе всех граждан Черногории.

— *Но и ваши слова о необходимости поддержки правительства международными институциями, как и заявления коалиционного партнера, занявшего место вице-премьера, Дритана Абазовича, который ссылаясь на требования дипломатов стран Запада не допускать на*



Президент Черногории Мило Джуканович

ранее и допустило множество упущений в отношении России. Я считаю, что наши два государства будут сотрудничать на наивысшем уровне из возможных и что время покажет настоящие отношения между нашими странами — маленькой, слабой Черногорией и великой, мощной Россией.

— *Когда правительство только формировалось, было немало критических заявлений со стороны Запада с опасениями, что в нем окажутся «пророссийские элементы». В интервью сербскому журналу Nedeljnik вы заявили, что правительство с участием лидеров «Демфронта» «на самом старте имело более низкий уровень репутации» и «не было бы так всецело поддержано релевантными международными институциями». Неужели позиция внешних сил важнее мнения граждан, которые голосовали за возглавляемую вами коалицию?*

— Характер черногорского менталитета таков, что на него тяжело повлиять кому-то извне. Но если задается подобный вопрос — и вполне резонно, — тогда нужно поставить и встречный вопрос: может ли в Черногории определенная партия, не важно, как она называется, — иметь «куратора» из-за границы (так г-н Кривокапич интерпретирует контакты ДФ с президентом Сербии. — «Эксперт»)? Это недопустимо.

В черногорской истории тот, у кого был куратор извне Черногории, никогда не имел успеха. У меня нигде нет кураторов. Наше правительство само себе куратор, и мы вы-



должности в силовом блоке «пророссийские силы», тоже могут трактоваться как курирование извне...

— (Разводит руками.) Каждый имеет право на свой выбор, и наибольшая победа, которая произошла 30 августа прошлого года, — именно в свободе. Ведь мы свободолюбивый народ. И мы снова ее добились. Имеет ли кто из политиков куратора извне Черногории? Может, и имеет, но это не важно. Если он делает свой вклад в развитие государства наилучшим возможным образом — эти добрые усилия нам следует ценить.

— *В том же интервью журналу Nedeljnik вы заявили, что после победы трех оппозиционных коалиций в августе прошлого года международное сообщество поначалу на них смотрело с подозрением, но потом решило их поддержать. Почему изменилось это восприятие?*

— В момент победы 30 августа была попытка нас провозгласить... не знаю, как будто мы прилетели с Марса. Уже 1 сентября у нас была ясная позиция по этому вопросу — нам угрожала огромная опасность, что те, кто проиграл выборы (ДПС, партия президента Мило Джукановича. — «Эксперт») объявят нас какими-то «марсианами». В этот момент мы должны были определиться, что с этим делать, и мы выступили с абсолютно проевропейской позицией — ведь Черногория закрыла все главы (переговорного досье о вступлении в ЕС. — «Эксперт»), и было бы нетактично и практически невозможно пойти другим путем.

Меня застала врасплох одна фраза вашего уважаемого министра иностранных дел [Сергея Лаврова] — одного из самых выдающихся дипломатов в мире, — высказанная мне в одном из наших разговоров: «Мы ожидаем от вас, что вы перейдете от слов к делам». Я ему ответил, что я никому ничего не обещал и все это может относиться к предыдущему правительству. Ведь у меня не было никаких контактов — я просто сидел в своем кабинете (профессора машиностроительного факультета. — «Эксперт»), занимаясь преподаванием и ни о чем подобном не размышлял: мое появление в политике связано с моим отношением к Сербской православной церкви и стремлением ее защитить

и важность любых личностей перед стратегической целью — лишения власти ДПС, что подразумевает если не согласие, то хотя бы понимание одной части международного сообщества». Почему позиция «части международного сообщества» перевесила мнение ваших избирателей, большинство которых относится со скепсисом к решениям МТБЮ?

— Рамками коалиционного соглашения определено, что мы будем соблюдать все взятые предыдущим правительством международные обязательства. И одно из них мы также унаследовали: в парламенте Черногории в 2009 году была принята декларация о Сребренице, — поэтому министр юстиции, прав



в тот момент. Иногда подобное взаимное недопонимание создает ненужный разрыв.

Думаю, что визит министра [экономического развития] Якова Милатовича и министра [здравоохранения] Елены Боровинич-Бойович поспособствуют оттепели в наших отношениях, которые в данный момент выглядят напряженными. Считаю, что нет ни одной причины, почему это не может быть сделано на благо граждан Черногории и России.

— Планируете ли вы официальный визит в Москву в этом году?

— Конечно, я с удовольствием приеду в Москву при первой возможности, когда получу приглашение. Уже были некоторые идеи по датам, но, скорее всего, это произойдет во время празднования [310-й] годовщины установления двусторонних отношений между Черногорией и Россией.

О международных и религиозных обязательствах

— Вы потребовали отставки министра юстиции, прав человека и нацменьшинств Владимира Лепосавича, после того как он, отвечая на вопрос депутата ДПС, подверг сомнению вердикт Гаагского трибунала по бывшей Югославии (МТБЮ) о якобы имевшем место в Сребренице «геноциде» сербами бошняков в ходе боснийской войны 1992–1995 годов. В письме к народу свое решение вы оправдали так: «Положение [в стране]... нивелиру-

человека и нацменьшинств не может ею пренебречь. Министр юстиции не может выступать с академическим подходом, но должен следовать духу своих обязательств.

Лидеры трех коалиций не случайно подписали подобное соглашение, и этот факт я подчеркивал много раз лично самому министру юстиции господину Лепосавичу. Был ли этот вопрос поставлен злонамеренно и политикански, не суть важно. Его ответ должен был соответствовать духу государственной политики, которая абсолютно ясна. Наше правительство настаивает именно на ответственности, первый элемент которой — обязательность. Это господин Лепосавич должен был понять. А опровержение международных институций не в компетенции Черногории, не в компетенции ни одного из министров. Сделал ли господин Лепосавич это намеренно или нечаянно, не знаю, но суть в том, что никто больше не может быть вне системы. Мы ведем битву за наведение порядка, и ответственное отношение должно превалировать.

— Если говорить об упомянутом вами в письме «лишении ДПС власти», почему коррупционеры предыдущего правительства до сих пор не преданы суду? И как возможно, что если преступников и арестовывают, то потом отпускают, а большинство коррупционных скандалов, доказательная база которых публиковалась во всех СМИ, например так называемая афера «Запись» (о партийном трудоустройстве ради получения голосов), не расследованы?

— Смотрите, один из ключевых элементов нашей программы — борьба против организованного криминала и коррупции. Когда вы задаете этот вопрос, кто-то, его услышав, может сказать: «Да это какая-то страна чудес!» И это действительно так. Почему «страна чудес»? Потому что исполнительная ветвь власти, суд и прокуратура должны работать согласованно. А если нет сплоченности, можно сделать правильный шаг, а другой орган его аннулирует.

Касательно конкретного случая, когда было арестовано шесть человек (Слободан Кашчелан, лидер одиозного мафиозного клана Кавач, и пять его сообщников. — «Эксперт»): я достоверно знаю, что это была международная операция, по-

организованным криминалом. Таким образом, в соответствии с Конституцией, возможно, тот господин, бывший ранее министром, может быть освобожден и больше нельзя будет открыть против него новое уголовное дело согласно конституционному законодательству. Хотя все граждане Черногории недвусмысленно видели, что речь идет о коррупции.

— *Откуда исходит стремление к формированию в Черногории еще одной церкви и получению ею автокефалии?*

— Наибольшее влияние, согласно всем опросам общественного мнения, с самого начала и по сегодняшний день имеет митрополия Черногорско-Приморская и ее митрополит. Наш Блаженнейший митрополит Амфилохий всегда опережал

любых политиков. И начались поиски вариантов, как бы это влияние минимизировать. Минимизирование (предыдущим правительством. — «Эксперт») было решено осуществить введением дуализма. Представьте себе: партия (ДПС. — «Эксперт»), сохраняющая, в сущности, все коммунистические элементы, на партийном собрании ставит задачу формирования новой церкви! Церковь уже существует, а партия формирует новую церковь. Это чистейшая политическая расправа с самой значимой и влиятельной организацией в Черногории.

— *В ближайшее время планируется подписание базового договора между Черногорией и Сербской православной церковью. Учитывая противодействие этому ряда политиков, как вы оцениваете перспективы этого соглашения?*

— Черногорско-Приморская митрополия СПЦ — это то, что

представляет собой историю, традицию и силу этого народа. Если бы не было Черногорско-Приморской митрополии, мы бы сегодня здесь не сидели и не обсуждали эти темы. Одно из наиболее значимых изменений — поправки к закону о вероисповедании, благодаря которым имущество Черногорско-Приморской митрополии СПЦ будет сохранено. Ведь это была атака на имущество СПЦ, которое сейчас имеет, пожалуй, самую высокую ценность в Черногории. В Черногории в определенный исторический период были люди, которые стремились оставить после себя наследие и свое имущество завещали Церкви — и большая его часть приходится на самую красивую часть страны: побережье.

Это говорит о том, что мы ушли от своих корней и пытались все релятивизировать формированием так называемой Черногорской православной церкви — которая, представьте себе, зарегистрирована в полицейском участке!

Традиционно в Черногории у народа исключительное отношение к Черногорско-Приморской митрополии. Базовый договор с СПЦ всколыхнул страсти, которых я не могу понять. Объясню почему. Законом о свободе вероисповедания уже все определено, а базовый договор является всего лишь дополнением к закону, как это уже было в случае с католической церковью, исламской и иудейской общинами, — и текст договора не выходит за рамки закона. Здесь нет ничего спорного. Есть несколько деталей, которые мы очень быстро согласуем.

■ Подгорица



Мы ушли от своих корней
и пытались все релятивизировать формированием так называемой Черногорской православной церкви — которая, представьте себе, зарегистрирована в полицейском участке!

скольку речь идет не о местном криминале, а о международной хорошо организованной преступной группе, простирающейся, возможно, и до Колумбии.

Операция проводилась в строжайшей секретности. Только четыре человека о ней знали — и, поверьте, я, как премьер, не был о ней осведомлен. Настолько мы хотели, чтобы никакая информация нигде не проходила, чтобы не случилось провала. Провал случился после ареста, когда прокуратура представила свое заключение, а судья, который ранее показал себя в работе честным и совестливым, посчитал доказательства недостаточными для подобной акции и освободил задержанных. В этой операции отображена вся картина Черногории: одни сделали свою работу как следует, другие выполнили ее, скажем, «под знаком вопроса» — я не юрист, поэтому не буду давать оценок, — и третья сторона приняла итоговое решение.

Сегодня нас обвиняют, что мы оказываем давление на правосудие, но это неверно. Мы лишь указываем, что уже долгое время должным образом не функционируют и плохо выполняют свою работу прокуратура и судебная система. Вы сами привели лучший пример — эту странную аферу, которую видели все граждане. Эта афера «Запись», где явно видно, что речь идет о политической коррупции, прокуратурой была квалифицирована неадекватным образом как организованная преступная группа. Если изначально давать ошибочное определение, итоговый результат будет соответствующий. Именно поэтому Апелляционный суд вернул дело, заявив, что это не является

Александр Механик

Застой и идейная пустота власти

Главный вывод, который можно сделать из истории застоя, состоит в том, что неспособность власти предложить новые идеи и страх перед ними неизбежно порождает застой и в политике, и в экономике — просто в силу деморализации и власти, и граждан

В Новой Третьяковке прошла выставка «Ненавсегда. 1968–1985», посвященная искусству эпохи застоя, — вторая в ряду выставок послевоенного искусства СССР (первой была выставка искусства оттепели, см. «Эксперт» № 14 за 2017 год). Музей обещает, что нас ждет еще выставка искусства времен перестройки.

Название выставки перекликается — и ясно, что не случайно, — с названием книги российско-американского антрополога **Алексея Юрчака** «Это было навсегда, пока не кончилось», также посвященной периоду застоя. В определенном смысле выставка стала своеобразной иллюстрацией к этой книге.

Но в год 30-летнего «юбилея» распада Советского Союза тема застоя заслуживает обсуждения не только в связи с выставкой, ведь именно застой послужил поводом к перестройке, которая закончилась крахом страны. Хотя сразу заметим, что последующие соображения — это скорее наброски к теме, чем ее последовательный разбор.

На смену оттепели

Застой пришел на смену оттепели — времени, когда в СССР произошла перестройка власти из неограниченно тоталитарной в умеренно авторитарную, что в условиях тогдашнего Советского Союза было воспринято как невиданное освобождение — освобождение бытовое, политическое, художественное. Чувство свободы и энтузиазм от ее осознания стали главным содержанием искусства того времени.

Тогда же СССР стал второй по мощи экономической, военной, научной и культурной державой мира. И на этот период пришлось самые выдающиеся достижения Советского Союза в области науки и техники: запуск спутника, запуск человека в космос, фотографирование обратной стороны Луны, строительство первых атомных электростанций и атомных ледоколов, гражданских реактивных самолетов, строительство первого токамака, разработка **Николаем Басовым** и **Александром Прохоровым** основ квантовой электроники. И многое другое.



Советский плакат. 1960 г.

Это же время породило во всем мире, не только в СССР и странах социалистического лагеря, особенно среди левых партий и движений, надежды на возможность создания общества, в котором справедливость и экономическое процветание будут сочетаться со свободой.

Почему же столь успешный период развития страны закончился для ее ру-

ководителя отставкой, а для страны — застоём? На наш взгляд, у этого явления было две стороны: застой в идеях и застой в экономике, проявлявшийся не столько в цифрах ВВП, сколько в тотальном дефиците.

При всех успехах, о которых мы сказали выше, они не относились к сфере потребления, и хотя тотальный дефицит

наступил уже к концу застоя, скудость сферы потребления для рядового гражданина была притчей во языцех. Ситуация трагически ухудшилась после неурожая 1963 года, усугубленного борьбой **Никиты Хрущева** с личными хозяйствами колхозников. Это привело к падению авторитета и популярности Хрущева, что называется, в широких народных массах (до этого они у него, безусловно, были), усугубленного хаотическими реформами и кампаниями вроде кукурузной эпопеи и разделения органов власти и партийных органов на промышленные и сельские. И это, конечно, вызывало раздражение в правящей элите, уставшей от того, что потом было названо волюнтаризмом Хрущева.

Но, возможно, самое главное, что настраивало высшую элиту партии против Хрущева, — это введенная им на XXIV съезде КПСС в устав партии норма о том, что «при выборах партийных органов соблюдается принцип систематического обновления их состава и преемственности руководства». На каждых выборах состав Центрального комитета КПСС и его Президиума должен был обновляться не менее чем на четверть. А члены Президиума могли избираться, как правило, не более чем на три созыва подряд. Фактически над высшим руководством партии, а значит, всей страны нависла угроза, что на ближайшем съезде партии их полностью поменяют. Можно сказать, что после десятилетий витавшей над ними в годы культа личности и волюнтаризма опасности как минимум слететь в любой момент с поста руководство страны и вообще весь чиновный люд просто мечтали о застое, и именно поэтому он стал неизбежным. И не случайно нормы о сменяемости руководства были отменены на следующем съезде партии, прошедшем уже без Хрущева.

Автор этих строк поступил в институт в 1965 году и на первом же общем комсомольском собрании выслушал восторженное выступление первого секретаря райкома комсомола, довольно молодого человека, лет тридцати, недавно окончившего этот институт. Он рассказывал о каком-то собрании, на котором выступал Брежнев. О том, какое нас ждет впереди счастливое время стабильности, спокойствия и уважения к кадрам. И если об этом мечтали комсомольские вожаки, то уж тем более мечтали их старшие товарищи.

Во главе застоя

Эпоха застоя в определенном смысле самая удивительная часть истории Советского Союза, когда к власти в стране, казалось бы пропитанной идеологией, пришли люди, знавшие ее только на



Хрущев на трибуне Мавзолея. 1961 г.

уровне затверженных формул. Хрущев тоже не был знатоком идеологии, но он был ее энтузиастом и вырос как партийный деятель в атмосфере ее постоянных обсуждений в 1920-е и 1930-е годы, а сменившие его люди были фактически к идеологии полностью безразличны. Даже серый кардинал советской идеологии **Михаил Суслов**, конечно читавший классиков, знал их, как некоторые религиозные люди знают религиозные тексты: они могут выучить их наизусть, но неспособны объяснить их, а лишь манипулируют цитатами. Как со слов **Федора Бурлацкого**, работавшего в те времена консультантом ЦК КПСС, рассказывает Алексей Юрчак, «Суслов, отвечавший в политбюро за идеологию, пользовался одними и теми же цитатами из работ Ленина для того, чтобы обосновать различные, подчас даже противоположные идеологические решения. Для этого в личном кабинете Суслова располагалась огромная картотека с короткими цитатами из ленинских работ и выступлений на все случаи жизни». Такая вот идеология в картотеке.

Известно, что, когда **Леонид Брежнев** пришел к власти и ему принесли первый доклад, с которым он должен был выступать, он, увидев в докладе цитаты Маркса, засмеялся и сказал: «Ну кто поверит, что Леня Брежнев читал Маркса?» — и приказал убрать эти

цитаты. Собственно, это все, что надо знать об отношении лидеров застоя к идеологии, которой они будто бы руководствовались. Хотя это не значит, что они не верили в перспективы того строя, который сложился в СССР, и в его преимущества перед западным строем. Хотя бы потому, что им, выходцам из народных низов, удалось достичь самых больших высот власти, что, как они считали, в других странах невозможно. В этом они видели успешность и справедливость советского строя. И я помню студенческие разговоры во время поездок «на картошку», где тоже звучали такие мысли. Но вожди застоя совсем не хотели «сказку сделать былью», к чему их призывали вожди прошлого. И они точно не хотели «штурмовать небо». Они хотели спокойствия.

Алексей Юрчак в своей книге называет это явление «вненаходимость», которую он определяет как «одновременное существование внутри дискурсивных и ритуальных форм системы и за пределами ее буквальных смыслов», что позволяло советским гражданам «игнорировать буквальный смысл авторитетных (то есть официальных. — «Эксперт») высказываний и ритуалов системы, но в то же время быть вовлеченными во многие культурные ценности, практики и интересы, которые система поддерживала и делала возможными».



ФОТО ВЛАДИМИРА МУСАЭЛЬЯНА И ЭДВАРДА ПЕСОВА / ФОТОХРОНИКА ТАСС

Леонид Брежнев выступает на Съезде комсомола. 1982 г.

Хотя такое существование было, по мнению Юрчака, способом жизни рядовых граждан, но, заметим мы, оно стало возможным именно потому, что распространялось и на высшее руководство страны.

Но откуда взялись в государстве, казалось бы идеологизированном до предела, такие лидеры? Ответ прост: это были дети, если так можно выразиться, 1937 года, пришедшие на очищенные в ходе Большого террора места. Очищенные от людей, как раз проникнутых идеологией, которые именно в силу своих идеологических убеждений и благодаря совершенной ими революции открыли для этих представителей низов социальные лифты невиданных возможностей.

Может быть, именно поэтому эти «дети 1937 года» не понимали слов о застое, не понимали причин копившегося недовольства: если перед каждым открыты такие возможности, какие были открыты перед ними, чем можно быть недовольными? Но они не осознавали, что именно они в значительной мере и перекрыли эти лифты для последующих поколений. Кстати, тот секретарь райкома комсомола, о выступлении которого я рассказывал выше, сумел совершить серьезный карьерный шаг только в 1986 году, когда Ельцин сделал его первым секретарем одного из московских райкомов партии. То есть через двадцать лет после того выступления.

Еще одну характеристику партийной и государственной верхушки того времени отметил известный российский социолог **Андрей Андреев**, который писал, что именно в силу того, что она была сформирована почти исключительно из выдвиженцев-практиков периода первых пятилеток, в большинстве своем она состояла из людей, у которых не сформировались вкус и внутренняя склонность к интеллектуальной деятельности. «Признавая в принципе важность науки, образования, культуры, они не только толковали последние в упрощенно утилитарном духе, но и подчас пытались механически следовать схемам, хорошо знакомым им со времен молодости».

Они действительно не были интеллектуалами, но относительно утилитарного подхода советских лидеров к науке и культуре можно поспорить. Скорее они относились утилитарно к идеологии. А вот важность культуры они очень даже понимали, собственно, именно отсюда их стремление к тотальному контролю над ее проявлениями. А что касается науки, то эти не самые образованные люди смотрели на науку значительно шире и со значительно большим пиететом, чем многие современные политики, и значительно больше доверяли ученым. Как рассказывал в интервью «Эксперту» покойный академик **Анатолий Логунов** об отношении высокого партийно-

советского начальства к науке, «они понимали, что фундаментальная наука необходима в государстве, потому что она питает всё. Хотя конкретного применения в данный момент она может и не иметь... Когда я приходил к Славскому, министру среднего машиностроения, он говорил: «Хотя ты мне ничего практического не обещаешь, но я твою науку уважаю». И всегда шел навстречу. Потому что он считал: сегодня это чистая наука, а завтра, в другом, может быть, направлении, даст прикладные результаты». Хотя ясно, что во многом такому отношению к науке этих людей научил ракетно-ядерный проект.

Проблема, однако, оказалась в том, что «лидеры» застоя, во-первых, не справились с его главными проблемами: нарастающим, как мы уже отметили, тотальным дефицитом товаров народного потребления и продовольствия. И во-вторых, недовольством гуманитарной и творческой интеллигенции, ползучей реабилитацией, как те считали, Сталина, которая была естественна для этих «детей 1937-го», а также бессмысленными ограничениями их творческой свободы. И все это наложило на разочарование широких народных масс в коммунистической идеологии, которая так и не дала им обещанного благополучия.

Но именно деидеологизация режима стала одной из причин того, что советское общество прониклось ощущением застоя. За десятилетия советской власти советские граждане привыкли, что перед ними постоянно рисовали перспективы выдающихся достижений, которые неизбежно будут, надо только поднапрячься. И эти достижения были налицо, даже если давались ужасной ценой.

Как пишет поэт и критик **Игорь Гулин** в своей статье, опубликованной в каталоге-альбоме выставки, «на протяжении полувека Советское государство существовало в радикально современном времени. Его целью было преобразование мира и человека. Эта задача требовала постоянного возобновления чрезвычайного положения. Настоящее сжималось, приносилось в жертву революционному рывку от прошлого к будущему. Идеальный советский человек измерял свою жизнь ходом большой истории. Он был участником движения от революции к коммунизму, постоянно оглядывался назад и вглядывался вдаль. Перед его глазами стоял горизонт утопии, и любые жертвы были освящены этой сияющей перспективой».

Фактически отказавшись от лозунга строительства коммунизма в ближайшей перспективе, «лидеры застоя» не сумели предложить ничего привлекательного взамен.

В те годы не проводились социологические исследования и поэтому трудно сказать, какой процент советских людей верил в коммунизм, но, как человек, проживший эти годы в сознательном возрасте, могу сказать, что многие действительно верили в возможность существенного повышения уровня жизни, тем более что значимые признаки этого были налицо, например гигантский рост жилищного строительства, нарастающая автомобилизация населения, появление большого количества новых высокотехнологичных по тем временам товаров. Хотя и многое из этого было в дефиците. Но годы шли, а проблемы не решались, и то, что в 1960-е казалось достижением, в 1970-е стало привычным, а новых перспектив не открывалось. Собственно, именно это ощущалось как застой.

Жизнь под застоем?

Хотя слово «застой» стало фигурировать в общественных обсуждениях с момента прихода к власти **Михаила Горбачева**, слова о застое впервые прозвучали в его докладе XXVII съезду КПСС, который состоялся в феврале 1986 года, причем прозвучали несколько раз и в разном контексте: по отношению к методам управления, идеологии, социальной политике, кадровой политике и, наконец, в оценке всей деятельности партии. Но в чем же состоял этот застой? Когда мы пытаемся ответить на этот вопрос, мы сталкиваемся с настолько противоречивой картиной, что на него оказывается невозможно однозначно ответить.

Мне, например, вспомнилась история с последним посещением института, в котором я работал, министром электронной промышленности **Александром Шокиным**, который любил наш институт как витрину лазерного прогресса и больших советских достижений мирового уровня, регулярно приезжал к нам и даже пристроил к нам своего сына. Последний раз он приехал незадолго до своего увольнения, где-то ближе к концу 1985 года, прошелся, как всегда по институту, зашел и к нам в лабораторию, к которой, по моим впечатлениям, он питал особую слабость. Это была черта министров того поколения — они знали в лицо и по имени не только руководителей, но и очень многих ведущих сотрудников подведомственных институтов и заводов, не говоря уже об их работах. Но неожиданно министр не пошел дальше, а сел и завел разговор о проблемах и об успехах отрасли, от которого у меня в памяти осталась только одна реплика: «Говорят о каком-то застое. Какой застой, где они его видели? Наша электронная промышленность растет на двадцать пять процентов в год». И хотя тогда у меня самого слова о застое

не вызывали отторжения, я запомнил эти слова, потому что и в них была своя правда. По крайней мере, в своей работе, прямо скажем, на переднем фронте науки и техники, а занимался ваш покорный слуга лазерным приборостроением, мы застоя и какого-либо отставания от пресловутого Запада не чувствовали.

А президент РАН **Александр Сергеев** вспоминал, что как-то на конференции в Штатах в начале 1990-х он услышал от американского физика такой пассаж: «В Америке бытует мнение, что все, чем мы тут занимаемся сейчас, предложили советские ученые еще в семидесятые-восьмидесятые годы. Это неверно. Некоторые идеи они предложили еще в шестидесятые» (см. «В погоне за искривлениями пространства», «Эксперт» № 8 за 2016 год). То есть и в советской фундаментальной науке застоя не чувствовалось. Можно уверенно сказать, что у нас была великая наука, если не во всех, то в очень многих областях.

И это было не случайно. Андрей Андреев характеризует советское общество 1960—1980-х годов как «общество образования». В частности, возможность получить высшее образование практически для любого выпускника школы стала одной из основных ценностей российского общества. И это было частью тех возможностей вовлечения в культурные ценности, практики и интересы, которые

Эпоха застоя в определенном смысле самая удивительная часть истории Советского Союза: к власти в стране, казалось бы пропитанной идеологией, пришли люди, знавшие ее только на уровне затверженных формул

были у советского человека и о которых пишет Юрчак.

И власть не просто стремилась предоставить гражданам максимальные возможности для получения образования, но даже настаивала на этом. А иногда и заставляла. Очень характерная ситуация описана в кинофильме «Большая перемена», когда от рабочих, а особенно от среднего руководящего персонала заводов, просто требовали завершить свое образование, если его не хватало, в школах и институтах, оказывая на них всяческое давление — и административное, и через общественные организации. Трудно представить это в какой-либо другой стране мира, да и в современной России. Более того, например, у нас в институте сотрудникам предлагалось получить второе высшее образование, и не где-нибудь, а, например, в МГУ, причем, конечно, бесплатно, если первое не соответствовало профилю института или сам сотрудник хотел повысить свою квалификацию.

Однако расширенное воспроизводство «общества образования» стало порождать социальные противоречия, поставившие политическую элиту страны в тупик: люди становились образованнее, а новых перспектив власти перед ними не открывали. В результате интеллигенция все более болезненно переживала несоответствие между реальными жизненными перспективами и социальными ожиданиями, между представлениями о «правильной» социальной иерархии, справедливом вознаграждении усилий, потраченных на учебу и освоение профессии, и реальностью, что порождало если не отчуждение от советской системы, то напряженность в отношении к ней.

При этом Андрей Андреев отмечает: несмотря на все то, что пришлось пережить советскому обществу, школа как бы конституировалась в некий «светлый мир», находившийся в неявном противостоянии проблемам внешнего мира. И это не случайно. Именно в школе такие стороны коммунистической идеологии в ее советском изводе, как прогрессизм, сциентизм, акцент на важности образования и обещание светлого будущего, проявлялись наиболее сильно. Все, кто учился в советской школе, помнят развешанные всюду лозунги: «Учиться, учиться и учиться», «Любите книгу — источник знания» и другие подобные.

Но, может, еще важнее то, что советская школа воспитывала или, по крайней мере, старалась воспитать исключительно романтическое отношение к труду и к действительности: например, как символ такого отношения — праздник для выпускников «Алые паруса», после которого вчерашние школьники, часто

неожиданно для себя, попадали в мир совершенно не романтический.

Но, возможно, в силу этого романтического отношения к действительности, не всегда осознаваемого и внушенного в том числе оптимистической идеологией прогресса, в советском обществе сформировалось и особое отношение работников к своему делу. Не всех, конечно, но многих. Известный российский социолог **Виктория Дубицкая** в своей книге «Капитализм под копирку. Иллюзии эффективных менеджеров» на основе собственных исследований сделала вывод, что «российским рабочим и ИТР свойственна позиция эксперта, а не наемника. Как в известной притче: мы хотим не просто везти тачку, а строить храм». При этом она сделала интересное наблюдение, что в современной России, точнее России 1990-х, противники реформ среди работников обследованных ею предприятий энергетики были скорее носителями «идеологии экспертов», в то время как ее сторонники — носителями «идеологии наемников». Может, именно в этом корень многих наших современных проблем.

Известный американский социолог **Лоуренс Харрисон**, специалист в области влияния культуры на общество, в своей книге «Евреи, конфуцианцы и протестанты. Культурный капитал и конец мультикультурализма» привел интересную классификацию ценностей, присущих культурам прогресса, тому же протестантизму, которые при ближайшем рассмотрении кажутся исключительно похожими на коммунистические добродетели, воспитываемыми советской властью. Приведем основные из них:

- рациональность и стремление к достижениям;
- вера в способность человека изменить свою судьбу к лучшему;
- сосредоточенность на будущем, способствующая планированию, пунктуальности, откладыванию получения удовлетворения на будущее;
- практическое отношение к знанию;
- этический кодекс жесткий, но его нормы реалистичны;
- важность хорошо сделанной работы;
- важность образования;
- творческий подход к образованию и работе;
- внутренняя мотивация к труду, реализация принципа «жить, чтобы работать»;
- труд — источник успеха.

Так разве это не то, о чем мы писали выше, не то, чему учили в советской школе? Мы тоже знаем, что «коммунизм — светлое будущее всего человечества».

Уважение к знаниям и образованию — такого сциентизма, как при советской власти, наверное, не было никогда и нигде в мире. Внутренняя мотивация к труду — это уж совсем по-нашему. Как говорил Хрущев, «коммунизм и труд — неотделимы. Человек красив и славен своим трудом, своими делами, тем, что он создал, что совершил». То есть оказывается, что Советский Союз был страной победившего протестантизма. Не было только предпринимательства. К сожалению, получилось так, что, когда в России появилось предпринимательство, пропал протестантизм.

Идейный застой и интеллигенция

Определение брежневской эпохи как эпохи застоя хотя и было дано Горбачевым, по-настоящему было внесено в общественное сознание, конечно, интеллигенцией, которая это сознание формирует.

Собственно, выставка «Ненавсегда» — о том, как воспринимала это время творческая интеллигенция и что именно она вносила в общественное сознание.

Роль интеллигенции в формировании массового сознания хорошо понимал вождь нашей революции, которому часто приписывают сугубо отрицательное отношение к интеллигенции, памятуя известное его выражение о том, что интеллигенция «не мозг нации, а г-но», а также напоминая о пресловутом «философском пароходе». Хотя это скорее говорило о его обиде на интеллигенцию, которая звала к революции, а когда революция совершилась, ее глашатаи испугались и выступили против нее. Достаточно вспомнить, что писал один из самых известных либеральных глашатаев **Дмитрий Мережковский**: «Во всякой революции

наступает такая решительная минута, когда кому-то кого-то надо расстрелять, и притом непременно с легким сердцем, как охотник подстреливает куропатку. А если возникает малейшее сомнение, то все к черту летит — революция не удалась». И он же проклял революцию. И даже дошел до того, что уже в эмиграции фактически поддержал Гитлера в его походе на Россию.

На самом же деле Ленин еще в своей знаменитой работе «Что делать?» сформулировал свое видение важнейшей роли интеллигенции в формировании общественного сознания. И хотя он имел в виду роль, которую играет интеллигенция в формировании социалистического сознания рабочего класса, это верно в любом случае. Тем более что Ленин объяснял: если такой социалистической интеллигенции не найдется, рабочее сознание будет формироваться буржуазной. И в любом случае без интеллигенции дело формирования массового сознания не обойдется.

Такое понимание роли интеллигенции, верное, конечно, для любой страны, было тем более верным для России, с особым представлением самой интеллигенции о ее особой, просветительской роли в обществе. И в этом большевики, лидеры которых были плоть от плоти интеллигенции, совпадали с ней. А в последующем так же совпадали советская власть и интеллигенция, в том числе оппозиционная. Только каждая сторона претендовала на свою гегемонию в просвещении народа.

И именно из понимания роли интеллигенции в формировании общественного сознания уже после революции советская власть сделала радикальный вывод: несоциалистическую интеллигенцию,



Пароход «Обербургомистр Хакен» — первый из «философских» пароходов, на котором в Германию отправились высланные из России философы и мыслители



Виталий Комар, Александр Меламид. «Лозунг» (1972)

Виталий Комар, Александр Меламид. «Идеальный лозунг» (1972)

в первую очередь гуманитарную, изолировать, а то и выслать; нейтральную, особенно научно-техническую, и гуманитарно-социалистическую — поднять, одновременно приняв меры по формированию новой, советской, заведомо социалистической интеллигенции. Отсюда, с одной стороны, «философский пароход», а с другой — создание Института красной профессуры и Свердловского университета, которые должны были стать советским подобием Царскосельского лицея. Интересно, что известный историк **Дмитрий Петрушевский**, которому предложили преподавать в ИКП, отказался именно потому, что увидел в нем привилегированную институцию, заявив, что в лицеях он не преподает.

Сталин, собственно говоря, продолжил эту линию, внося в нее присущую ему brutality, не высылая за границу, а репрессируя, а то и уничтожая заподозренных в нелояльности представителей интеллигенции. Одновременно он поднимал и даже возвеличивал тех, кого считал полезными и важными, фактически отказавшись от деления интеллигенцию на старую и новую, записав всю ее в так называемую прослойку.

Хрущев, отказавшись от brutальных методов Сталина и разоблачив их, привлек симпатии интеллигенции, которая прощала ему даже выпады в адрес художников на выставке в Манеже или в адрес творческой интеллигенции и лично **Андрея Вознесенского** на встрече с интеллигенцией. Но содержательно отношение к интеллигенции как к источнику массового сознания, а значит, и источнику потенциальной угрозы при Хрущеве не изменилось.

Это отношение, казалось бы, сохранилось и при Брежневе, но изменилось главное: власть перестала быть источником новых идей даже для провластной интеллигенции. От брежневского Союза исходило ощущение не просто отсутствия идеологии, а отсутствия идей вообще.

В общественной жизни, а более всего в жизни ни советской элиты возобладали то, что Маркс называл религией повседневной жизни. А это отозвалось моральным кризисом значительной части элиты и, как следствие, всеобщим цинизмом, который вырвался на общественную арену и стал эрзацем идеологии. Общественный цинизм, с одной стороны, делает элиту безразличной к изучению общества (зачем изучать то, что можно игнорировать?), а с другой — лишает ученого-гуманитария, чья деятельность посвящена изучению общества, энергии, моральной силы и научного энтузиазма, которые известный американский социолог **Рэндалл Коллинз** считает основой развития науки. А тем более это лишило моральной силы и энтузиазма широкие слои творческой интеллигенции Советского Союза, даже полностью лояльные советской власти. Тем более что и «лидеры застоя» не демонстрировали никакого энтузиазма, который был присущ советским властям предшествующего периода, а лишь сугубый приземленный прагматизм. Более того, идейной опоры лишились и идейные оппоненты власти — пустоте невозможно оппонировать. А в условиях подавляющей цензуры, которая зачастую сама не понимала, что именно она защищала, оставалось ерничанье над этой пустотой. Собственно, именно об этом рассказывают представленные на выставке «Ненавсегда» артефакты, где безыдейный советский официоз соседствует с отстраненностью, цинизмом и ерничеством. И это очень напоминает конец XIX века, только на этот раз в художественной среде не было даже передвижников, а современной «классике» соцреализма противостояла фактически только художественная сатира. Ведь самое заметное художественное движение критического искусства времен застоя — соц-арт, как ни относиться к его художественным достоинствам — это чистое ерничество. Или, как сказано в

манифесте соц-арта, «соц-арт — это неверие в душевные эманации скромных тружеников искусства от Кочетова до Евтушенко и от Вучетича до Неизвестного». Однако и авторы соц-арта не продемонстрировали «душевных эманаций», в которые хотелось бы верить.

Но если художественная интеллигенция могла найти себя в ерничестве соц-арта, то гуманитарной было сложнее, и в поисках выхода из идейной пустоты одна ее часть обратилась к идеям из прошлого — религиозной философии и религии, а другая вновь, как и в конце XIX века, — к западным идеям. Естественно, таким, которые противостояли все еще формально господствующему в Союзе «марксизму-ленинизму», даже если это был модный тогда на Западе неомарксизм.

А дальше все развивалось в соответствии с тем, как во всем мире в периоды потрясений происходит обновление массового сознания: пустота старых идей подвергается осмеянию, которое окончательно их уничтожает, а интеллигенция, овладевшая новыми идеями, через свои интеллектуальные сети, которые, как показал Коллинз в своей работе «Социология философии», причудливым образом переплетены с системой социальных связей, внедряет эти идеи в сознание широких народных масс.

Застой и экономика

И этому способствовал все нараставший дефицит всего и вся, но в первую очередь товаров народного потребления, потому что именно их дефицит и чувствовало население. Специалисты же говорили о падении темпов роста советской экономики, что тоже в конце концов стало достоянием сознания масс. Тем более что налицо было явное отставание в массовом сегменте высоких технологий, хотя, как мы отмечали, именно в последние годы застоя они росли опережающими темпами.

Объяснение экономических проблем того времени требует отдельного большого обсуждения, кстати, по-настоящему не проведенного до сих пор, но, если попытаться найти подходящий образ для советской экономической машины из современной нашей жизни, то наиболее подходящий — это гигантская корпорация, составленная из многочисленных компаний-«дочек» — отраслевых министерств. Известно, что чем больше корпорация, тем труднее ее управлять, и вообще крупные корпорации склонны к окостеневанию. А уж если руководство той или иной корпорации оказывается неспособным управлять, а акционеры не могут сменить менеджеров, то судьба корпорации незавидна. Причем под управлением имеется в виду как способность к



ДОЩЕНКО ВЛАДИМИР/ФОТОХРОНИКА ИАСС

Ажиотаж возле прилавка с итальянской обувью. 1988 г.

реформам, так и просто способность к административному управлению, которая советским аппаратом в те годы во многом была утрачена. В том числе в силу дряхлого состояния руководства корпорации. Автор этих строк году в 1980-м попал на прием к замминистра электронной промышленности (фамилию уже не помню) и был поражен тем, что в своем гигантском кабинете он сидел в валенках: старость не радость.

Можно было бы объяснить узость ассортимента товаров народного потребления сложностью планирования производства такого ассортимента, который наши граждане видели, попадая за границу. Все мы помним рассказы об обмороках, которые случались с особо чувствительными нашими соотечественниками, столкнувшимися на Западе с этим изобилием. Но невозможно объяснить регулярно и неожиданно наступавший дефицит самых обычных товаров: то бритвенных лезвий, то мыла, то зимних шапок и много чего еще. Проблема дефицита продовольствия выпадает из этого ряда — это особая проблема, требующая особого объяснения. Известный экономист **Павел Медведев** в одном из своих постов в фейсбуке объясняет возникшие трудности тем, что составить план такой сложности, который соответствовал бы масштабам советской экономики, а речь идет о 1970-х годах, было невозможно. И поясняет, что «сбалансированный план (скажем, годовой) в СССР никогда не составлялся из-за непреодолимых вычислительных трудностей, а следовательно, увеличение количества типосортразмеров (этому слову меня обучили снабженцы) выпускаемой в стране продукции увеличивало хаос в управлении экономикой». Именно эти

проблемы породили после появления компьютеров надежды на то, что их применение позволит решить проблемы планирования, и соответствующие предложения со стороны виднейшего нашего ученого-компьютерщика академика **Виктора Глушкова**, которые были отброшены.

Но думается, что проблема была не только в вычислительных сложностях, но и в нараставшем административном параличе властных структур. К сожалению, их обновление во время перестройки не помогло, потому что в аппарате была утрачена какая бы то ни было мотивация. Существует немного способов мотивации к работе административного аппарата управления. Если речь идет о политической системе вроде советской, то это страх репрессий или, по крайней мере, увольнения и идеологический энтузиазм. В период застоя и то и другое было утрачено. Деидеологизация развалила систему не только политического, но и экономического управления. Более того, воцарился страх перед энтузиастами экономического развития, пытавшимися найти новые подходы к экономике снизу. Достаточно вспомнить историю того же Глушкова, о которой мы написали выше, и еще более показательную историю **Ивана Худенко**. Крупный финансовый работник Совета министров СССР в ранге замминистра, Худенко в 1960 году добровольно взялся провести экономический эксперимент в совхозах Казахстана. Предложения его были очень просты: он предлагал систему полного хозрасчета и хозяйственной самостоятельности, а главное — реальную систему материального стимулирования. Эксперимент имел фантастический успех. Занятость людей и машин в совхозах сокращалась

в 10—12 раз, себестоимость зерна — в четыре раза. Об эксперименте Худенко восторженно писали газеты, снимали фильмы, однако никто не спешил применять его систему в масштабах страны. Более того, в 1970 году его совхоз был закрыт по распоряжению сверху. В августе 1973-го Худенко и его заместитель были осуждены по надуманному обвинению за «хищение государственной собственности» — к шести и четырем годам соответственно. Хотя даже после приговора продолжались протесты крупных хозяйственных работников страны по этому делу. А 12 ноября 1974 года Худенко умер в тюремной больнице. И это был не единственный случай наказания энтузиастов. Более того, борьба с инициативными людьми в экономике продолжалась и во время перестройки. Перефразируя слова Энгельса о терроре времен Французской революции, можно сказать, что это были по большей части «бесполезные жестокости, совершаемые для собственного успокоения людьми, которые сами испытывают страх».

А ведь страна во многих направлениях своего развития стояла на пороге серьезного прорыва, о чем, в частности, говорят успехи наших ученых в науке и технике, о которых мы писали выше, и многочисленные идеи экономического рывка. Но страх парализовал элиту, а когда она вдруг решилась на перемены, то оказалась неспособна к ним, как в силу того, что не знала и не понимала страну по причинам, которые мы уже назвали, так и в силу полной потери административных способностей. И эти факторы все еще во многом довлеют над нашей элитой.

А что нам до этого...

Главный вывод, который можно сделать из истории застоя, состоит в том, что идейная пустота власти неизбежно порождает поиск новых идей интеллигенцией «на стороне», и его результаты могут быть неожиданными для власти, в том числе потому, что интеллигенция неизбежно «внесет» их в сознание широких народных масс — и не то чтобы она этого специально хочет, а просто в силу особенностей своего существования (к слову сказать, это наглядно демонстрируют и современные США). А неспособность власти предложить новые идеи и страх перед ними неизбежно порождают застой и в политике, и в экономике просто в силу деморализации как власти, так и граждан. А уж каким будет выход из застоя, в этом случае заранее предсказать невозможно, все зависит от того, какие идеи победят в сознании интеллигенции, какие из них будут внедрены в сознание масс и какие утвердятся в нем. ■

Вячеслав Суриков

«No Filter»: как сделать соцсеть на миллиард пользователей

«Бомбора» выпустила книгу, рассказывающую историю Instagram

Книга Сары Фрайер описывает историю экономического чуда отдельно взятой социальной сети. Уже в третьей главе Instagram, созданный на заре становления социальных сетей айти-умельцами Квином Систромом и Майком Кригером, покупает Марк Цукерберг за миллиард долларов. Это происходит словно само собой. Сара Фрайер очень старается вместить в эти три головы максимум известных ей подробностей, но, увы, факты превалируют над эмоциями, поэтому становление социальной сети происходит слишком предсказуемо — никакого саспенса, получится или нет, — словно бы Кригер и Систром родились для того, чтобы заработать на созданном им продукте миллиард долларов. Да, им удалось увидеть будущее: они догадались, что однажды фотографировать и размещать фото в Сети будет так же просто, как дышать. Возможно, этот прогноз вкупе с продиктованными им реальными действиями и в самом деле стоит таких денег, но почему-то их никому не удалось опередить. И даже Марк Цукерберг не рискнул конкурировать с ними.

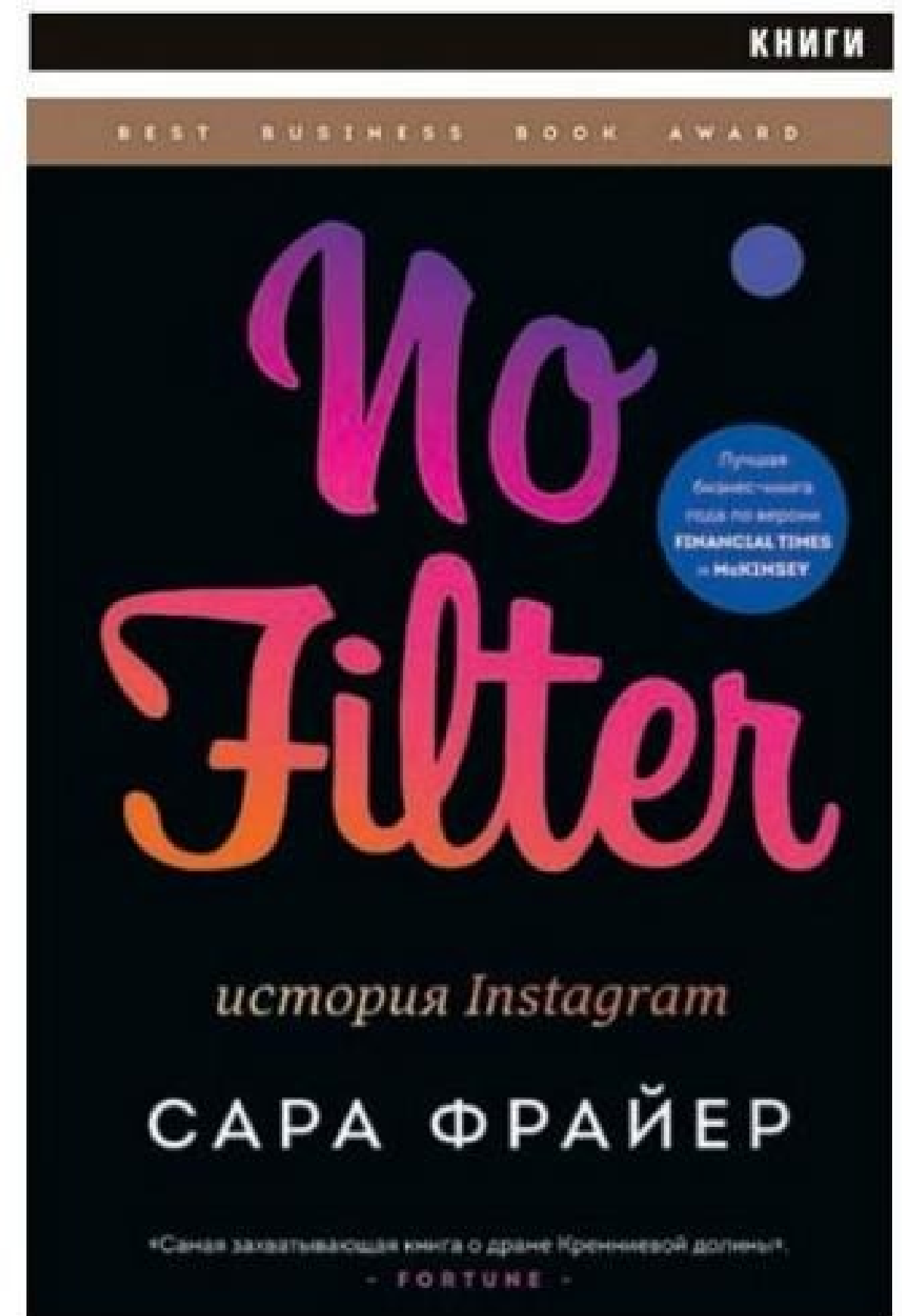
Создатели Instagram каким-то чудом догадались, что наступит день, когда людям будут не нужны слова и они будут общаться с помощью фотографий. Чтобы написать сообщение в твиттере, даже длиной сто сорок знаков, все равно требуются усилия, это все равно шаг в неизвестность, когда ты не понимаешь, как твоё слово отзовется в умах читателей, какие логические цепочки в них запустит. И другое дело фотография: её обнародование не требует никаких интеллектуальных усилий, ты её выкладываешь, и люди всё понимают про то, что с тобой в этот момент происходит, о чем ты думаешь, какое у тебя эмоциональное состояние. Instagram открыл новую эру коммуникации в жизни человечества, и, судя по востребованности, оно вздохнуло с облегчением. Людям нужна была пауза в производстве текстов, они хотели просто смотреть, и Instagram дал им такую возможность. Второй шаг, который сделали Систром и Кригер, — создание фильтров и максимальное упрощение их использования.

Но надо отдать должное и Марку Цукербергу: видимо, он догадывался, что картинки — это слабое место Facebook,

и это проблема не столько внешняя, сколько внутренняя. Созданная им сеть объединила сотни миллионов людей, и ее сильной стороной была как раз словесная коммуникация, но не картинки. Характерно, что Instagram до сих пор не пытается усовершенствовать используемую в нем не самую удобную систему обмена сообщениями и комментирования постов. Они всего лишь читаемы, но не более того. Тогда как в Facebook дискуссия может оказаться интереснее того сообщения, которое ее спровоцировало. Facebook, в отличие от Instagram, перегружен всевозможными примочками и зачастую этим раздражает, как и прихотливым алгоритмом, который распоряжается постами внутри сети по своему усмотрению: хочет — показывает их всем остальным, хочет — нет. Instagram прост и странным образом даже не пытается адаптироваться к экрану компьютера и планшета, подчеркивая, что основное место обитания пользователей — смартфон.

Еще одно сознательное самоограничение Instagram — отсутствие кнопки, позволяющей поделиться чужим постом: здесь не работает принцип, общепринятый в сетях виральности, когда тексты могут мгновенно захватывать умы и сердца пользователей соцсетей. Трудно поверить, что был период в истории Instagram, когда не было Ким Кардашьян, стоимость рекламного поста на ее аккаунте более чем ста пятидесяти миллионов подписчиков может достигать миллиона долларов. Instagram сегодня — это Вселенная, в которой есть собственные звезды, которые никогда не получили бы такого успеха, который у них есть здесь, в Facebook или Twitter. Другое дело, что сеть так и не смогла полноценно выйти на следующий этап в эволюции человеческой коммуникации — общение с помощью видео: с IGTV ничего не получилось, и пользователи, предпочитающие смотреть видео, ушли в TikTok. Но инерция, набранная Instagram за минувшее десятилетие, еще не позволяет говорить о нем как о сети вчерашнего дня, всего лишь как об огромной корпорации, которой все труднее двигаться вперед и считывать импульсы, вспыхивающие в массовом сознании.

■ Сара Фрайер. No Filter. История Instagram. М.: Бомбора, 2021. 304 с. Тираж 5000 экз.



Зарабатывать деньги, по мнению Цукерберга, можно только тогда, когда сеть достаточно сильна и представляет для пользователей такую ценность, что ни реклама, ни другие действия не смогут их отпугнуть. Пользователи Facebook комфортно чувствовали себя, делясь личными данными в социальной сети еще до того, как у них появились какие-либо причины сомневаться в мотивах сайта

Вячеслав Суриков

Олег Маловичко: «Насилие — манифестация зла, которое присутствует в нашей жизни постоянно»

Самый востребованный сценарист отечественного кино — о только что вышедшем сериале «Хрустальный» по написанному им сценарию, о насилии в жизни и в кино и о самом сильном профессиональном мотиве

Олег Маловичко — автор сценариев к сериалам «Метод», «Троцкий», «Шерлок в России» и ко многим другим. Среди его сценариев к полнометражным фильмам — «Союз Спасения» в соавторстве с Никитой Высоцким, «Спутник», «Вторжение». Его новейшая работа — сценарий вышедшего на стриминговом сервисе Kion сериала «Хрустальный»: о следователе, ставшем в детстве жертвой насилия. В его основу частично легла личная история Олега Маловичко (он рассказал о ней три года назад на страницах Esquire). «Эксперт» поговорил с ним о природе насилия и о причинах, по которым оно вторгается в жизнь человека.

— *Насилие и в художественном произведении, и в реальной жизни возникает как звено случайной цепи, когда человека захватывает водоворот событий, или обязательно есть внутренняя причина того, что он в него попал?*

— Если уйти от глобальности и отвечать на этот вопрос на примере героя сериала «Хрустальный», то, мне кажется, он в значительной степени инфицирован насилием. Насилие разлито в нашем мире. Насилие — манифестация зла, которое присутствует в жизни всегда. И постоянно ставит перед нами вопрос морального выбора. Потому что любой моральный выбор так или иначе связан с тем, к чему мы склоняемся: к насилию или к смирению. Герой истории был инфицирован насилием в то время, когда только складывался как личность, когда его психика еще была пластичной. И этот заряд нес с собой всю жизнь. И когда мы говорим, что наши симпатии на стороне жертв насилия, всё, конечно, так, но это общее место.

В нашей истории я все-таки хотел уйти от противопоставления жертвы насильнику и стремился, скорее, побыть с жертвой и разобраться в том, что с ней происходит. В частности, меня волнует вопрос, как насилие сказывается на характере жертвы. И я не склонен здесь быть все время на стороне жертвы, поскольку она, восприняв насилие, во многом становится его адептом. Наш герой, будучи инфицирован насилием, в обыденной жизни применяет его и по отношению к себе. Он разрушает себя. Разрушает свой брак. Ломает любые отношения, потому что боится быть любимым, боится кому-либо доверять. Насилие — вокруг нас. Просто некоторые слышат его лучше и чувствуют его сильнее. В частности, герой сериала «Хрустальный».

— *Как жить с тем, что вокруг тебя постоянно происходит насилие? Можно ли отгородиться от него каким-то защитным экраном? Можно ли как-то ему противостоять? Нужно ли проводить на эту тему уроки в школе?*

— Мы с вами не теряем времени. Это вопрос, над которым человечество бьется последние пять тысяч лет. У меня нет ответа. Его нет ни у кого. Я могу судить об этом только со своей колокольни. Когда вы строите вокруг себя некий розовый кокон, это тоже своего рода насилие, поскольку вы выключаете себя из жизни, где могли бы насилию противостоять. Своего рода дезертирство. Мы должны, как ни банально это звучит,

начинать с себя и не допускать собственного насилия по отношению к другому человеку. И насилие это не обязательно физическое. Оно может быть эмоциональным, психологическим. Мы можем применять насилие даже не понимая, когда обесцениваем мнение близкого человека, называем девушку за рулем в соседней машине блондинкой или говорим ребенку, что из него не выйдет ничего хорошего. Каждый раз это один из пятисот оттенков насилия. Поэтому нам надо пытаться развивать в себе смирение и отказываться от насилия в обыденной жизни, какой бы песчинкой оно ни выглядело. Но чем больше станет таких песчинок, тем выше вероятность изменить картину в целом.

Нет волшебного решения проблемы. И да, конечно, в школе надо об этом говорить. Да, нужно проводить занятия для педагогов. Да, необходимо заниматься с родителями. Но это борьба, конца у которой не может быть. Эта борьба родилась вместе с человеком. И вместе с ним умрет. Зло непобедимо: если оно исчезнет, то исчезнет и добро — как его оппонент. Поэтому все, что мы можем, — выстраивать мир вокруг себя в силу способностей, воспитания, мировоззрения. Это все, что мы можем сделать, каждый на своем месте, в своей семье, на своей работе.

— *Фильмы о маньяках по вашим сценариям воспринимались как экстраординарные случаи до тех пор, пока вы не написали колонку для Esquire: из нее стало ясно, что такая история может произойти с человеком, которого мы воспринимаем как одного из нас. И тогда возник вопрос: подобного рода истории — это экстраординарные случаи или обыденность?*

— Я бы не разделял экстраординарность и обыденность, поскольку смысл искусства в целом (искусства не с большой буквы, а искусства начиная с площадных вертепов) в том, чтобы через экстраординарное рассказывать об обыденном, потому что трудно найти истории обыденнее, чем мифы, сказки, Евангелие. В «Хрустальном» мы немного перешли эту грань. Из первых двух серий складывается ощущение, что это экстраординарная история. Но здесь, скорее, специфика подхода к материалу: когда пытаешься создать что-то очень похожее на жизнь, как правило, выходит пародия. Мы шли в экстраординарность, даже в гиньоль в какой-то степени. Каждый персонаж так или иначе изломан насилием. Он или сдавшийся, или жертва, или агрессор, или жертва и агрессор в одном лице. И за счет этого мы парадоксальным образом добились ощущения близости к зрителю. И смотреть это зачастую дискомфортно не потому, что мы увлекаемся графической жестокостью, а из-за того, что ситуация кажется настолько узнаваемой, что исчезает грань между экраном и человеком. Она выходит из зоны экстраординарности, о которой вы говорите, и вдруг входит в тебя самого. И ты понимаешь: да, это может быть, это рядом.

Что касается первой части вашего вопроса: я, опубликовав эту статью, придал ей статус экстраординарности. Многие из нас хоронят свою боль, свои секреты, поскольку так проще жить. И я случившееся со мной когда-то не рассматривал как



Сценарист и продюсер Олег Маловичко

нечто экстраординарное. Да, это случилось. Забыли, проехали, живем дальше. В какой-то степени через придание этой истории экстраординарности я не только разобрался, как мне кажется, с частью собственных проблем, но и толкнул других людей на нечто подобное: после той статьи в течение двух-трех месяцев многие люди, не экстраординарные, а обычные, из тех, кто ходит рядом с нами, писали мне и делились со мной похожими случаями, произошедшими с ними.

И эти истории были гораздо страшнее моей. Мне кажется, зачастую мы хороним их в своей памяти. И нужен толчок, чтобы мы вспомнили. Чтобы это помогло нам через годы понять себя. Надеюсь, сериал «Хрустальный» — это одна из интенций, с которыми он создавался, — и станет толчком, который заставит нас задуматься о том, через что мы прошли, через что проходят наши дети. И как нам изменить свое поведение, чтобы ничего подобного не произошло с кем-то из наших детей или с кем-то из детей вообще.

— *Могут ли фильмы и сериалы программировать на насилие?*

— Не думаю, что кино или телевидение в целом кого-то программирует хоть на что-то. И я абсолютно убежден: серийный убийца Холмс устроил бы шутинг в кинотеатре вне зависимости от «Темного рыцаря» (Джеймс Холмс — преступник, устроивший массовый расстрел в американском городе Орора на премьере фильма «Темный рыцарь. Возрождение легенды». — «Эксперт»). «Темный рыцарь» дал ему некую оболочку, самоизвинение. Мы же не обвиняем христианство в крестовых походах. Мне кажется, искусство не может быть даже триггером, не то что программой, которая заставит кого-либо совершить насилие.

Задача кино, скорее, привлечь внимание к насущной проблеме. Избегание этой темы никоим образом не сказывается на наличии или отсутствии серийных убийств. Потому что такие люди, как Джумагалиев, Чикатило, Спесивцев, появились в стране, которая говорила, что серийных убийц нет, поскольку такое явление не свойственно социализму. Оно свойственно, скорее, загнивающему Западу. Мне кажется, мы обязаны привлекать внимание к этой проблеме. Корни насилия лежат намного глубже. Они закладываются тогда, когда человек еще не способен проанализировать сложный, взрослый фильм.

— *Что может послужить триггером к тому, чтобы человек, который пытался вести обычный образ жизни, вдруг понял: он не может без этого элемента насилия, — и это заставляет его в конце концов совершать акты насилия?*

— Этот вопрос, наверное, уместнее адресовать специалистам. Могу высказать только обывательскую точку зрения. Я не очень верю в понятие нормы. Не думаю, что я нормален, что вы нормальны, что нормален человек, которого я вижу в окно. Мы все адаптировались к обществу, в котором живем. Мы вынуждены всего лишь тормозить свойственные нам инстинкты. У кого-то просто хуже получается. Это может быть последствием как не совсем правильного функционирования мозга, так и воспитания. Психологи изучали Теодора Банди (американский серийный убийца. — «Эксперт») и долго удивлялись: как могло случиться, что человек, выросший, казалось бы, в нормальной семье, вдруг стал одним из самых зловещих в истории монстров? В итоге выяснилось, что рассказы о прекрасной семье и замечательном детстве были позднейшей выдумкой Банди. В реальности все обстояло куда мрачнее. И мне как раз кажется, что это складывается в детстве, когда ребенок только усваивает ролевые модели. Любое семечко, которое ты бросаешь в его сознание в этот период, неизбежно принесет плоды. И если бросить в него семя насилия, не надо удивляться, что однажды взойдет что-то мрачное.



Исполнитель главной роли в сериале «Хрустальный» Антон Васильев

— В последнее время мы наблюдаем смещение зрительского интереса, а вслед за тем и приоритетов у кинематографистов в сторону наблюдения за злодеями. Если раньше в кинематографе добро всегда побеждало зло и в центре внимания был положительный герой, то теперь мы наблюдаем ту же самую ситуацию чаще с точки зрения злодея или неоднозначного персонажа. О чем это говорит? Мы избавились от иллюзий, потому что так было всегда? Или просто времена изменились и все стало намного сложнее, чем мы это себе представляли?

— Мы выросли, перестали стигматизировать то, что нас пугает, перестали отталкивать меньшинства. И если вспомнить Джокера, которого, вы, безусловно, имели в виду, то нам же не предлагают им восхищаться — нам показывают генезис этого человека. И, возможно, из той истории следует, что шанс предупредить становление его как убийцы был. Можно было не запускать эту реакцию. И если мы начнем пристальнее вглядываться в людей рядом, возможно, нам удастся избежать финала, подобного показанному в фильме.

Мы перестали демонизировать, я надеюсь, альбиносов, рыжих, геев. Мы перестали называть извращенцами трансгендеров. Чем больше мы будем вглядываться в то, что казалось нам до этого иным, чужим, а вследствие этого пугающим, тем лучше станем разбираться в нем и тем больше будем выигрывать битву, о которой мы с вами говорили вначале. Ведь когда объявляешь человека чужим, становишься чужим и в его глазах тоже. Ты как бы переводишь диалог на язык отчуждения и насилия. И, мне кажется, последний заданный Голливудом тренд — не на оправдание злодеев, а на понимание их генезиса, причем этим занимается даже Disney в «Круэлле». Он как раз учит нас общению с теми, кого мы считали чужими. Диалог всегда лучше войны. Война и уничтожение — последний способ, последний аргумент в споре. И если мы начнем принимать человека, даже того, кто нам кажется злодеем, сами станем лучше.

— Какие выводы мы можем сделать об обществе, в котором живем, из очень успешного проката в России таких начиненных насилием фильмов, как «Джокер» и «Дом, который построил Джек»?

— Я для себя делаю вывод достаточно оптимистический. Мне кажется, эти фильмы стали популярны в первом случае благодаря актеру-звезде и персонажу-звезде. Во втором случае это режиссер-звезда. Мне кажется, что в нашем обществе наиболее резко сейчас стоит вопрос о том, как и куда мы пойдем дальше, как будем модернизироваться. Опять через хруст, через кровь, через насилие? Или возможны другие пути? И в обществе, не нашедшем вектор развития, не успокоившемся, не создавшем институты, которые позволяют ему иметь не мнимую, а настоящую стабильность, очень остро стоит вопрос о допустимости насилия во имя благой цели, как у Триера. Ведь он шифрует в своем фильме, насколько я понял, идею о том, что насилие является непрямым элементом искусства. Вот тот бульон, который дает нам возможность подняться в экстраординарное. И то, что мы идем на такие фильмы, показывает: у нас озабочены этим вопросом больше, чем, скажем, в Дании, на родине режиссера. Поэтому, наверное, и сборы здесь повыше. Мне кажется, секрет успеха этих фильмов в том, что это попытка порассуждать о вопросе, который волнует нас острее, чем других жителей планеты.

— Сколько времени у вас заняло написание сценария сериала «Хрустальный»?

— Написание сценария всегда происходит по-разному. «Хрустальный» был очень быстрым сценарием. Одним из самых быстрых за последние несколько лет, потому что, как правило, сценарий пишется за две недели и потом дорабатывается в течение года. И это не для красного словца, все так и есть. Или

разрабатывается в течение года перед написанием. В случае «Хрустального» от момента синопсиса до сдачи финального драфта прошло не более полугода. Это чрезвычайно быстро.

И что касается того, как идет работа: всегда впереди литература и только потом математика. Все концепции: создания сценария, сторителлинга, которые я знаю, которым учился, — в момент начала работы просто отступают, поскольку нельзя одновременно работать и вдохновением, и линейкой. Линеечка приходит потом, а сначала я прислушиваюсь к себе. Ищу, пытаюсь услышать голос внутри себя, а не рассуждаю: так, какая тема, какой вопрос? Зачастую тему и вопросы, на которые отвечаешь, ты понимаешь уже где-то глубоко в середине работы. Поэтому изначально это все-таки нырок в черное озеро. Ты можешь начинать с другим персонажем. И здесь сначала ты пытаешься создать историю, потом история сама себя создает, используя тебя как посредника.

— Как происходит выбор темы для сценария? Вы приходите с каким-то сюжетом в компанию «Среда»? Или компания «Среда» приходит и говорит: «Мы хотим сделать такой сериал»?

— Ни то ни другое. Это странно, но тем не менее, как правило, бывает так. Приходит компания «Среда», или компания МТС, или кто угодно. И говорит: «Мы хотим сделать сериал о том-то, о том-то». Затем мы садимся, разговариваем. Я ухожу, возвращаюсь. Говорю: «О том-то, о том-то, наверное, интересно, но вот если мы посмотрим туда-то, это рядом, то выяснится, что то-то и то-то перспективнее». И можно начинать говорить о чем угодно. И в итоге это становится совершенно другой историей. В частности, сериал «Хрустальный» начался с того, что у МТС было желание сделать историю о женской мести. У нас в сценарии «Хрустального» и в итоговом фильме, к огромному сожалению, очень мало женщин, а мести нет вовсе. В процессе создания сериала был пройден огромный путь, и от первоначального импульса не осталось совершенно ничего.

Когда-то очень давно мы обсуждали идею создания мюзикла по мотивам песен Аллы Борисовны Пугачевой. В итоге через много ступеней это стало фильмом под названием «Лед», где Пугачевой нет вовсе. Ты цепляешься за одно, идешь ко второй идее, к третьей и, перебирая все возможные варианты реализации сюжета, в конце концов натыкаешься на этот камешек драгоценный или полудрагоценный, который уже диктует, как выстроить историю. И зачастую этот камешек, эта идея, этот взгляд, этот угол зрения тоталитарен. Он может вынудить отказаться от первоначальной заявки, и, если чувствуешь, что он выигрышный, ты делаешь историю вокруг него. Поэтому приходит компания «Среда» и говорит: «Мы хотим сделать сериал про Вторую мировую». Вы начинаете этим заниматься и в итоге делаете, условно говоря, сериал про Первую мировую. Бывают исключения: понятно, что, когда делаем сериал «Троцкий», он так или иначе будет о Троцком. Но в любом случае может меняться нарратив, настроение, идея. И как правило, первая идея, первый слот служит не более чем поводом для размышления. Не более чем трамплином, который забрасывает тебя в идею, которая в итоге обратится уже фильмом или сериалом.

— Что представляет собой тайминг вашего обычного рабочего дня?

— Это очень грустно! Тайминг заключается в следующем. Я каждый день с утра, не общаясь с родными, буркнув что-то хмурое, ухожу к себе. И работаю около четырех-пяти часов. Затем делаю большой перерыв. И второй рабочий блок у меня ночью. Но поскольку жизнь складывается так, что нагрузки, от которых хочешь избавиться, с ходом времени только растут, а сил становится меньше в силу возрастных причин, рабочими днями я могу назвать, наверное, триста шестьдесят дней в году. И два-три нерабочих дня — это, скорее, какой-то форс-мажор,

дни перелетов, переездов. А фактически приходится работать семь дней в неделю последние лет двенадцать точно. И тридцать первого декабря я работаю как обычно, за исключением вечернего блока.

— *Это только работа за компьютером? Или продумывание сюжета и реплик тоже?*

— Нет, нет, нет! Только работа за компьютером. Потому что продумывание реплик — это все остальное время, когда вы гуляете с детьми, когда куда-то едете, когда, возможно, сидите на каких-то встречах. Вы в эти моменты продумываете сюжет, реплики и так далее. Я человек ленивый и очень склонный к прокрастинации. Мне крайне трудно заставить себя работать. А этот подвиг мне приходится совершать дважды в день. И я давно пришел к тому, что нужно просто начинать писать хотя бы что-то. И потом входишь в состояние, когда не исключено, что начнет идти какой-то материал, который может быть полезен. Поэтому я говорю только о времени, когда сижу и делаю текст.

— *Насколько корейские фильмы, по вашей оценке, расширили пределы экранного насилия? Как они повлияли и на вас, и на кинематограф в целом?*

— Кинематограф в хорошем смысле индуктивен. И я бы здесь, наверное, не с корейцев начинал, а с Гонконга. Поскольку, мне кажется, он в очень серьезной степени повлиял и на мировое кино, и на корейское. Корейский кинематограф не был бы возможен в том виде, в каком существует сейчас, не случись в восьмидесятых Джона Ву и Цуя Харка, которые повлияли не только на корейский кинематограф, но и на Квентина Тарантино, повлиявшего, в свою очередь, на корейский кинематограф. Мы говорим все равно о некоем общемировом котле, где вспышки регионального гения влияют на всю картину в целом. И упомянутый вами Ларс фон Триер повлиял на кинематограф никак не меньше в плане показа насилия и раздвигания рамок искренности высказывания.

Я поклонник корейского кинематографа, но не в смысле графического отображения насилия, а в смысле легкости, пластичности формы. Они не так, как мы, привязаны к канону, к схеме, к стремлению любой ценой угодить зрителю, сделать безопасный продукт — не с точки зрения политики, а с точки зрения высказывания: чтобы все от него были непременно счастливы. Мы очень боимся рисковать. И здесь корейцы как раз пример того, что более оправдан риск, чем следование проверенным схемам.

— *Как придумывается финал фильма и сериала? Насколько он важен для проекта? В какой момент возникает? И насколько на него влияют продюсеры и режиссеры?*

— Суперважен. Финал, безусловно, самое главное. Я сейчас опять скажу банальность. Спилберг говорил о пяти минутах: если у вас есть последние пять минут, у вас есть фильм. Потому что мы же знаем, что первые тридцать минут зритель настроен к фильму крайне благодушно. Он позволяет ему делать все, что угодно. Но дальше нужно его увлечь, а в финале — подводить к катарсису. Если этого не случится, то не случится и фильм в целом. Что касается того, когда возникает финал и как на него влияет продюсер. Возникает по-разному. Некоторые истории пишутся из финала. И это, как правило, хорошие истории. По крайней мере, лучше остальных. Очень часто продюсеры влияют на финал в том смысле, что мы очень боимся плохих концов. Нам всегда нужно что-то жизнеутверждающее, большое, важное. Не только нам, но и кинематографу в целом.

Мне кажется, зритель готов не только к хорошим финалам. Он ждет финалов, которые делают фильм высказыванием, чем-то большим, чем полтора часа волшебства на белой простыне. Мне кажется, зритель любит не только финалы, которые инфицируют его радостью, но и те, что наполняют его

печалью, заставляют думать, вдруг что-то высвечивают в его сознании. А продюсеры наши, и я в том числе, иногда бьют себя по рукам, почему-то относятся к зрителю как к ребенку, которого непременно нужно баловать, давать ему конфетку в конце. Нужно говорить, что жизнь прекрасна. Но зритель не любит, когда с ним общаются как с маленьким или как с дурачком. И слишком прямая манипуляция, как правило, плохо сказывается на успехе истории.

— *Иногда финал настолько разочаровывает, что он обесценивает все остальные достижения создателей сериала, как это произошло в сериале «Открыть назад».*

— Я поклонник это сериала, но у меня было ощущение, что первая его половина оказалась сильнее второй — просто потому, что вторая оправдывала твои ожидания. Вот ты ждал, что так и будет. Оно так и оказалось. И это ровная история, она не подвела нас ни к какому новому выводу. Все-таки в основе хорошего финала, как мне кажется, лежит не только катарсис, но и парадокс. Когда мы понимаем, что невозможно достичь чего-то без жертв, что у успеха есть оборотная сторона, что с выигрышем всегда приходит и проигрыш. Финал «Открыть назад» не обогатил нас новым знанием. Не обогатил нас тем, что вывел почему-то в финале главную героиню из зоны действия и превратил ее в наблюдательницу. И это при том, что там фантастический продакшн, великолепные актеры, в том числе Хью Грант, который в этой роли прыгнул выше головы. Наблюдать за ним было потрясающе интересно. Человек переизобрел себя, хотя ему уже глубоко за пятьдесят. Это заслуживает восхищения. Но сама драматургия, на мой взгляд, оказалась чересчур ровной и не соответствовала замыслу сериала.

— *Почему мы не всегда верим тому, что происходит на экране? В чем причина? Можно ли предотвратить ситуацию, когда зрителю не хватает исходящей от экрана магии, чтобы полностью погрузиться в реальность фильма?*

— В вопросе прозвучало слово «магия». А магию не рассчитаешь: или она есть, или ее нет. Мы же понимаем, что кино и телевидение — это на девяносто девять и девять десятых процента работа. Но вот эта маленькая доля процента все равно шаманизм. Это попытка договориться с пресловутым океаном коллективного бессознательного. Попытка дать вот эту магию невысказываемую, которая дарит тебе ощущение, что ты теперь стал знать о жизни чуть больше, всего лишь посмотрев выдуманную кем-то историю, небывальщину. И или эта магия есть, или ее нет.

Конечно, второй, более бытовой фактор — наша невероятно выросшая, в том числе за время локдауна, насмотренность и пресыщенность. Такого количества платформ, предложений, контента, и нашего, и зарубежного, такой перенасыщенности информацией еще не было. И зритель стал умным. Просчитывает любой ход, который дают ему профессионалы. И здесь нужно очень тонко чувствовать историю, чтобы, с одной стороны, изложить ее в классическом нарративе, не уйдя в небывальщину, а с другой — удивить чем-то неожиданным.

Рецепта здесь не существует. Потому что, уверен, когда команда НВО делала «Открыть назад», они не говорили: «Давайте сделаем что-нибудь ровное и среднее по больнице». Они хотели сделать большое высказывание. И на самом деле сериал имел хорошие рейтинги, сумасшедшие оценки на IMDb, но просто мы чувствуем: здесь чего-то не случилось. Они не ставили себе такую задачу. Или это есть, или этого нет. Иногда помогает место. Якутский кинематограф — что там происходит? Какие яркие, мощные, искренние истории, снятые без индустрии, без денег! Иногда это что-то другое. Я не знаю, что это. Магия? То, что мы ищем? То, чего мы ждем?



Исполнитель одной из главных ролей в сериале «Хрустальный» Николай Шрайбер

— Мне приходилось бывать на съемочных площадках. Я наблюдал за происходящим со стороны. И у меня не было ощущения, что происходит что-то особенное. А потом в кадре появляется нечто такое, во что мы начинаем верить. Что для этого должно произойти? Или это какая-то сумма факторов?

— Это невозможно просчитать, прочувствовать, потому что или эта сумма факторов есть, или ее нет. Иногда она появляется, и ты знаешь, что это будет хорошо. И режиссер это делает. И вдруг на самом деле получается хорошо. Я вам даже больше скажу: часто бывает так, что в рамках одной истории ты чувствуешь, что вот это работает, а вот это — лажа. И когда выходит фильм, речь идет скорее о балансе: больше хорошего или больше плохого. Но это слишком сложный вопрос. Я думаю, человек, который на него ответит, изменит судьбу мирового кино. Мы все время в поисках, как золотоискатели, когда десять тысяч человек моют песок, а только пять из них находят самородки.

— Как часто оправдываются ваши ожидания от увиденного на экране фильма, поставленного по вашему сценарию? Как часто узнаете созданных вами героев в сыгранных актерами персонажах?

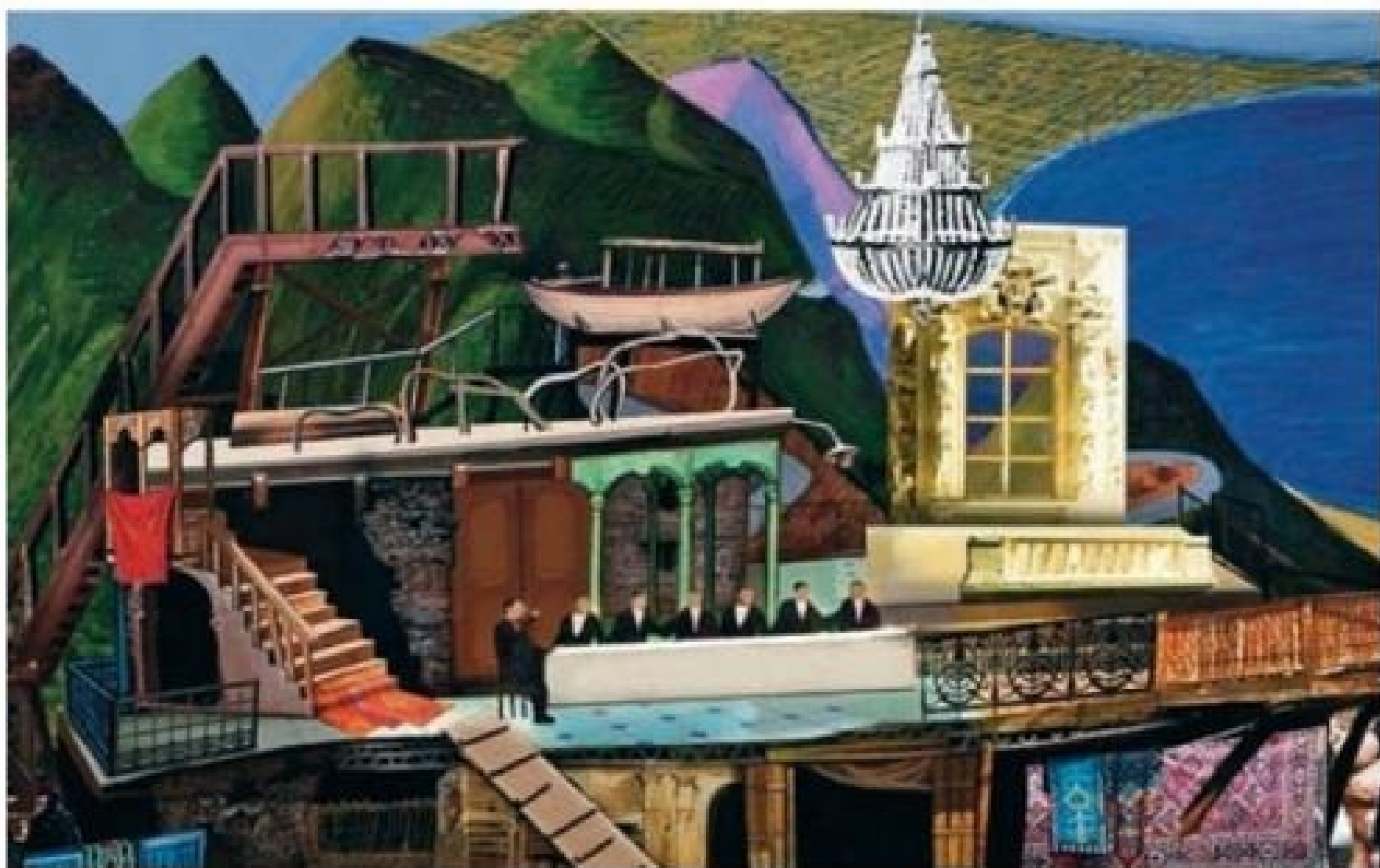
— Никогда не узнаю. Ни разу такого не было. Более того, я, как правило, не смотрю то, что снято по моим сценариям, потому что это очень странное чувство. Для меня работа над историей и проживание заканчиваются в момент, когда я сдал второй драфт, иногда первый. Иногда и третий, бывает. После этого история становится не твоей, она уже не родная. Ее берут другие люди. Пропускает через себя режиссер. Пропускают через себя актеры. И на выходе ты видишь нечто новое — в том смысле, что где-то это твои фразы, а где-то они сказаны не так. Где-то попадание в персонажа, где-то — непопадание.

Поэтому я отказался от этого странного нервного удовольствия — просмотра собственных историй, за тем исключением, когда заперт в кинозале на премьере и не могу никуда сбежать. Я смирился с этим. Это нормально. Поскольку если работаешь над историей и вкладываешься в нее, ты начинаешь видеть чувства этих людей, а это не конкретный актер Васильев или конкретный актер Хабенский. Они изменяют персонажей, и это их задача, их сущность. Они изменяют персонажей своей харизмой, талантом, умением. И присваивают героя себе. Это хорошо, это правильно. Но это не совсем то, о чем сделал историю я. Поэтому мне никогда не нравится то, что снято по моим сценариям. И я это не смотрю. За исключением, возможно, «Хрустального».

— В фильме «Манк», посвященном судьбе сценариста, его высшей целью является написание своего «Гражданина Кейна». Это так и есть?

— У всех это есть! И это, наверное, то, что позволяет оставаться в профессии. Не знаю, не спиться, не уйти на нормальную работу. Зачастую это самообман. В девяносто девяти процентах случаях у девяносто девяти процентов людей. Но когда приходишь в сценарное ремесло, то приходишь затем, чтобы написать своего «Гражданина Кейна». А в итоге получается так, что пишешь «Нюркины закаты» для прайм-тайма канала РТР, двести десять серий. Но твой «Манк» всегда зреет в тебе — не как идея, не как сюжет, но как возможность. Ты всегда в него веришь. И история написания фильма «Манк» тому подтверждение. Всегда хочется верить, что лучший сценарий впереди, пусть даже не в этом мире. И это ни в коем случае не должно обижать сценарии, над которыми ты работаешь сейчас, потому что каждый из них может стать «Манком». Если не случилось, пишешь следующий в поисках этого философского «Манка». Да, безусловно, такая мечта есть у всех. И я уверен, это не закрытое знание.

«Чудесный грузин»



Действие пьесы начинается в 1924 году на XIII съезде РКП(б), на котором Сталин был выбран генеральным секретарем

Во МХАТе имени М. Горького 11 и 12 июня пройдет премьера спектакля «Чудесный грузин». Главный герой, молодой Сталин, приезжает в Батум, чтобы совершить террористический акт. Режиссер Рената Сотириади, по ее словам, поставила спектакль не о Сталине, а об игре страстей — манипуляции чужими слабостями в угоду своим собственным. О том, как жажда власти превращает человека в зверя. «Чудесный

грузин» — спектакль-исследование: почему появляется определенный психотип, как происходит его развитие и становление. Творческая группа дает зрителям пищу для размышления, задает вопросы, а те будут отвечать на них сами. Пьеса написана как киносценарий, в ней постоянно меняется место действия: море, дом, старый город с балкончиками, которые мелькают под живую грузинскую аутентичную музыку. ■

«Маленькие трагедии»



В спектакле заняты Анастасия Альмухаметова, Василий Буткевич, Мария Крылова и др. Продолжительность спектакля — 1 час 50 минут без антракта

На Новой сцене Театра Ермоловой 29 и 30 мая — «Маленькие трагедии» в постановке Натальи Волошиной. Создатели спектакля обещают зрителям визуальные приемы площадного наивного театра, почти танцевальную хореографию, полные психологизма вокальные дуэты, торжественный гимн жадности и оратории для шестерых артистов.

Кульминацией всех трагедий на сцене станет «Пир во время чумы». Это будет зрелищно и совсем не страшно. Однако психологичное актерское наполнение и правдивое существование артистов в этой сцене — именно то, что нужно, чтобы реальность страха и одиночества, с которыми живет каждый человек, вдруг стала осязаемой. ■

«Сага века: битва за любовь»



В ролях: он — Игорь Яцко, она — Мария Зайкова, а также «хор феминисток» под управлением Светланы Анистратовой

В «Школе драматического искусства» 27 и 28 мая — премьера спектакля по пьесе Эббы Витт-Браттстрём «Сага века: битва за любовь». Это совместная постановка Игоря Яцко и Марии Зайковой.

В основе спектакля пуантилистский роман в стихах известной шведской писательницы-феминистки о расставании супружеской пары и о том, как под натиском социума и цивилизации разрушается семья.

Эбба Витт-Браттстрём — филолог, профессор, литературный критик, журналист, одна из ключевых фигур феминистского движения в Швеции с 1970-х годов. Экспериментальный роман «Сага века: битва за любовь» увидел свет в 2016 году и сразу стал объектом бурных споров. В принципе все, что происходит в «Саге...», — своего рода война, хотя это всего-навсего диалог между мужчиной и женщиной на пороге расставания. ■

«Дом, в котором...»



«Дом, в котором...» — первая книга Мариам Петросян. С момента начала работы над ней в 1991 году до публикации книги в 2009-м прошло почти 18 лет

В международном сервисе Storytel вышла аудиоверсия романа писательницы и художницы Мариам Петросян «Дом, в котором...». Еще до издания бумажной книги этот роман стал сенсацией и победил в читательском голосовании премии «Большая книга».

Он десять лет не покидает списки бестселлеров, является лауреатом литературных премий, среди которых Русская премия, «Студенческий Букер», «Большая книга» (приз зрительских симпатий), «Портал», «Странник» и др. Переведен на десять языков. ■

Полосу подготовил Вячеслав Суриков

АМЕРИКАНСКИЙ БИЗНЕС В РОССИИ

ЭКСПЕРТ № 22 24-30 МАЯ 2021



ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ FORD

Алексей Грамматчиков

«Нужно перестать копать яму, в которую мы попали»

Роль американских компаний в российской экономике велика: реальные накопленные инвестиции компаний из США в шесть-семь раз превышают официальные данные. Об этом рассказывает Алексис Родзянко, президент и глава представительства Американской торговой палаты в России

— Из-за пандемии и сложной внешнеполитической обстановки последний год был непростым для всех иностранных компаний в России. Каким он стал для американского бизнеса?

— Последний год, безусловно, был непростым, но для американских компаний он оказался, так сказать, лучше худших ожиданий. Например, я сегодня говорил с представителем компании General Motors, которая хоть и закрыла в России свое производство, однако в текущем году продажи автомобилей некоторых марок этого концерна в РФ увеличились более чем на 40 процентов. Да, из-за ковидных ограничений у многих компаний упала выручка, но вместе с тем сократились и расходы, связанные, например, с деловыми поездками. Хотя, конечно, разные индустрии пострадали по-разному. Например, американский гостиничный бизнес из-за пандемии переживает серьезный удар в России, как, впрочем, и в других странах.

— По официальным данным, объем накопленных инвестиций американского бизнеса в России оценивается на уровне 10–13 миллиардов долларов, что уступает показателям других стран — например, накопленные вложения компаний из Германии в РФ превышают 20 миллиардов долларов. Вы согласны с этими оценками?

— С такими оценками мы не согласны, показатели американских инвестиций в России гораздо более значимы. Вместе с компанией ЕУ мы регулярно проводим опросы американских компаний — членов нашей палаты, в ходе которых они раскрывают свои инвестиционные показатели, а также привлекаем публичные данные. Согласно нашему прошлогоднему исследованию, общий задействованный капитал американских компаний в России составляет порядка 92 миллиардов долларов. Такая существенная разница с официальными оценками объясняется тем, что многие американские компании имеют международную структуру и их инвестиции в Россию идут не напрямую из США, а через третьи страны. Например, часть



Президент и глава представительства Американской торговой палаты в России Алексис Родзянко

капиталовложений, которые идут из Нидерландов, — это на самом деле инвестиции американского бизнеса. Еще один важный момент: многие американские компании работают в России свыше двадцати пяти лет, за это время их российские «дочки» заработали в РФ солидный капитал, который они реинвестируют здесь в свой бизнес, и эти значительные финансовые вложения тоже не учитываются и не попадают в официальную статистику, например, министерства торговли США. Мы считаем, что в подсчетах инвестиций той или иной страны нужно «снимать» промежуточные юрисдикции. И, кстати, этот подход в последнее время поддерживают аналитики Всемирного банка. Это противоречие, скажем, хорошо иллюстрирует пример с американской Apple: согласно официальному отчету компании, ее торговля с Россией почти равна нулю. Но

на самом деле в пользовании россиян очень много айфонов, айпадов и другой продукции этого производителя. Просто деньги, которые тратятся на них в России, идут в США через европейских или китайских посредников.

— США — основной российский геополитический противник, это недавно было официально объявлено на дипломатическом уровне. Как это отражается на американском бизнесе в России?

— Безусловно, острая геополитическая ситуация оказывает сильное давление на американский бизнес. Прежде всего это касается тех компаний из США, которые еще не работают в России. Негативная риторика в отношении России и соответствующий новостной фон приводят к тому, что им трудно принять решение начать деятельность на российском рынке. Правительство США негативно

комментирует ситуацию в России, но также совсем недавно, впервые за период санкций, угроза в адрес американского бизнеса в России прозвучала из уст российского министра иностранных дел. Этого раньше никогда не было, и нас это настораживает. Если прогнозировать ситуацию в совсем негативном свете, то вопрос стоит так: кто выгонит американские компании из России — будет ли это американское правительство или российские власти? Тут мнения разнятся, большинство считает, что нас выгонят американцы, а не россияне. Хотя, повторюсь, теперь мы слышим угрозы в наш адрес и со стороны российских властей.

— *В каких отраслях российской экономики американский бизнес наиболее значим?*

— Американские компании работают во многих секторах экономики. Начнем с продуктов широкого потребления. Здесь активны такие компании, как Coca-Cola, Mars, McDonald's, PepsiCo, Procter & Gamble и другие. Войдите в российский магазин, и вы увидите, что продукция этих компаний занимает видное место и имеет значимую долю в потребительской корзине российских граждан. С точки зрения развития инфраструктуры американские компании присутствуют, например, в нефтегазовой отрасли: ExxonMobil, Baker Hughes давно работают в России, у них здесь успешно развиваются дочерние структуры. Много инфраструктурных проектов в России имеет американская компания GE, в российской авиационной отрасли многие предприятия сотрудничают с Honeywell, United Technologies, которые, например, принимают участие в разработке российского самолета MC-21. Boeing в России имеет огромный проект с «ВСМПО Ависма», их совместный завод по обработке титана — самый крупный в мире, и недавно было объявлено, что он будет расширяться. В химической промышленности такие американские концерны, как, например, Dow Chemical, производят в России полимеры и другие сложные продукты. В автопроме компания General Motors хотя и свернула в России производство, однако продолжает продавать машины, а компания Ford успешно сфокусировалась на совместном выпуске в РФ коммерческих автомобилей. Видное положение американские компании занимают в российском гостиничном бизнесе — это такие известные бренды, как Four Seasons, Hilton, Holiday Inn, Hyatt, Radisson и другие. Заметно присутствие американских компаний в здравоохранении — это такие крупные игроки, как, например, Pfizer и Johnson & Johnson, медицинское обо-

рудование поставляют компании GE, Medtronic, американское подразделение Philips. Работают в России американские компании и в сфере ИТ — Apple, Cisco, Google, HP, IBM, Intel, Microsoft, Oracle и многие другие. Динамичен консалтинговый и юридический бизнес — Deloitte, EY, KPMG, McKinsey и другие, они связаны с крупными проектами в российской экономике. Правда, некоторые американские юридические компании из-за санкций работать в России не могут, официально они тормозят свою деятельность, но при этом работающие здесь американские юристы открывают российские фирмы, чтобы продолжать работать с крупными российскими заказчиками.

— *Чувствуют ли американские бизнесмены в России напряженность на бытовом уровне? И ощущается ли давление на работающие в РФ американские компании в самих США?*

— Нет, в повседневной жизни напряженности нет, может, что-то подобное было раньше, в 2014–2015 годах, но с тех пор к ситуации привыкли, на бытовом уровне все успокоилось. Последний виток напряженности между Россией и США, связанный с обвинениями в кибератаке на SolarWinds, с Навальным, обострением на границе с Украиной, ответом невыхода Байдена про Путина — все это нас, безусловно, волнует. Что же касается американских компаний в США, то там их за развитие бизнеса в России нельзя сказать, что критикуют. Но работающие в РФ американские компании особенно и не трубят у себя на родине про свои успехи на российском рынке. С одной стороны, посредством санкций правительство США ограничивает присутствие американских компаний в России, но, с другой стороны, на словах такая деятельность поощряется: все понимают, что да, между нашими странами плохие отношения, но нам отношения нужны. И присутствие американского бизнеса — это остающаяся здоровой часть отношений, мостики взаимодействия между двумя государствами.

— *Какие инструменты существуют для того, чтобы отстаивать интересы работающих в РФ американских компаний?*

— Делегация Американской торговой палаты традиционно дважды в год ездит в США для встречи с представителями правительственных органов. В прошлом году этих поездок не было из-за пандемии, в этом году поездка должна была состояться на майские праздники, но ее тоже не было, с одной стороны, по причине пандемии, с другой — в новой команде Байдена еще не все на местах,

состав многих ведомств еще не сформирован. Мы надеемся, что в четвертом квартале текущего года наша поездка все же состоится. Это интересно и нам, и принимающей стороне, так как американским властям так же важно услышать мнение представителей работающих в России американских компаний. Ведь в США иногда появляются проекты законов, от которых бизнес просто приходит в ужас. В свое время, например, в Конгрессе ходили проекты законов, которые запрещали любое взаимодействие американских фирм в области энергетики. Но тогда, например, члены нашей делегации от ExxonMobil разъяснили, что, если это произойдет, компания потеряет на российском рынке порядка 15 миллиардов долларов. И тот драконовский закон не был принят.

— *Как будет развиваться американский бизнес в России в ближайшее время? Можно ли ждать с его стороны новых проектов? Что может улучшить ситуацию?*

— Повторюсь, что в текущей сложной обстановке новым американским компаниям приходиться на российский рынок сложно, но те, которые уже работают, продолжают развиваться. Вот, например, компания Procter & Gamble скоро планирует открыть в Тульской области свой новый логистический центр, который станет самым крупным в Европе. Компания ExxonMobil развивает проект по производству сжиженного газа на Сахалине, инвестиции в который, как я слышал от них, составят внушительные десять миллиардов долларов. Да, есть и потери: нас, например, совсем не обрадовало заявление, что Citibank сворачивает свой розничный бизнес в России, впрочем, как и в 12 других странах. Но с другой стороны, компания будет продолжать развивать здесь свой корпоративный и инвестиционный бизнес. Безусловно, американскому бизнесу нужна стабилизация отношений между РФ и США. Как говорит посол США в России Джон Салливан, первое, что нужно сделать, если вы попали в яму, — перестать ее копать. Сейчас мы никак не можем остановиться копать дальше. Руководству наших стран нужно искать точки соприкосновения — например, в теме сохранения климата. Положительным моментом можно назвать то, что недавно администрация Байдена заявила, что будет координировать свои действия в отношении России с Европейским союзом. Это дает надежду на то, что резких политических движений в ближайшее время наблюдаться не будет. Теперь будут семь раз отмерять до того, как отрезать. А не как раньше: сначала резали, а потом уже думали о последствиях. ■

Андрей Ушаков

«Российский страховой рынок имеет большой потенциал»

Американская международная страховая компания успешно развивает свой бизнес в России, делая ставку на новые перспективные продукты. При этом российский страховой рынок не сильно пострадал от пандемии и имеет большой потенциал роста. Об этом рассказывает Роман Тихоненко, президент AIG в России

— Компания AIG пришла на российский рынок страхования двадцать семь лет назад. Чего удалось достигнуть за это время?

— Мы расцениваем российский рынок как очень важный для нашей компании, за время работы здесь мы в общей сложности выплатили клиентам по страховым случаям свыше 10,6 миллиарда рублей. У нас хорошие позиции в России по таким направлениям, как страхование грузов, финансовых рисков, включая страхование ответственности директоров, перестрахование и многие другие виды услуг. При этом мы делаем ставку на то, чтобы выводить на российский рынок новые перспективные виды страхования. Например, мы были первыми, кто в 2013 году представил в России страхование киберрисков. Ранее, в 2008 году, мы также первыми начали предлагать экологическое страхование. К этому виду страхования мы видим особенно сильно возросший интерес после катастрофы, которая случилась с «Норникелем». Многие российские компании, и не только нефтяные, сейчас обращают на него внимание и начинают приобретать такие страховые продукты.

— Как ваша компания пережила последний непростой год, связанный с пандемией?

— Мы сумели быстро перейти на удаленную работу, так как и раньше, еще с 2012 года, во всем мире практиковали дистанционные формы организации рабочего процесса. В таком режиме работы вовлеченность наших сотрудников остается на высоком уровне, как и чувство внутренней ответственности за результат. В итоге прошлый год мы закончили с хорошими финансовыми результатами, неплохо сработали в продажах. Впрочем, по нашим оценкам, и весь российский страховой рынок не сильно пострадал от пандемии.

— Почему? Как вы в целом оцениваете развитие российского страхового рынка по сравнению с западным?

— Пандемия повысила интерес к различным страховым продуктам, а также к формам их приобретения. Например,



Президент AIG в России Роман Тихоненко

повсеместный локдаун научил клиентов, в том числе в России, больше пользоваться услугами страхования онлайн. И клиенты понимают, что это так же удобно, как пользоваться агрегаторами такси, а не стоять у дороги с поднятой рукой. Российский страховой рынок не такой жесткий, как западный, где из-за возросшего числа страховых случаев и роста среднего убытка по большинству видов страхования растут цены. Российские тарифы по сравнению с западными ниже по многим видам, но, с другой стороны, по некоторым из них и рисков в России меньше. Например, в Европе по киберстрахованию едва ли не каждый месяц страховые компании выплачивают внушительные суммы в связи с распространением киберпреступности. Мошенники вымогают у компаний большие суммы выкупа за возврат ценных данных. Для российских компаний это не так актуально, хотя и эти угрозы растут. Но в целом в России пока еще во многих случаях отстаёт культура корпоративного управления

и риск-менеджмент как ее часть. У любой значимой компании должна быть структура, управляющая ее рисками. Кроме того, часть российского бизнеса все еще находится в стадии перехода от краткосрочной повестки, от стремления сделать прибыль здесь и сейчас к стратегическому планированию на долгосрочной основе. Рост корпоративной культуры и увеличение роли риск-менеджмента даст огромный толчок развитию российского рынка страхования и осознанной покупке важных для бизнеса продуктов.

— Как влияют санкции и внешнеполитическая напряженность между Россией и США на бизнес компании?

— Острая политическая ситуация скорее влияет на бюрократические процедуры. В нашей деятельности мы должны соблюдать законы локальные, международные, американские. Из-за санкций требуется больше согласований, оговорок, что замедляет и осложняет работу. Но на наше развитие, финансовые и прочие показатели политика не влияет, санкционная составляющая не сказалась ни на одном нашем решении. Никакого негативного отношения в международном страховом бизнесе к России нет, скорее наоборот: такие крупные международные компании, как наша, воспринимают Россию как очень перспективный рынок. По мнению зарубежного руководства AIG, мы не используем все возможности российского рынка. В ближайшее время мы планируем и дальше развиваться в России — в частности, в планах расширение штата сотрудников. Совсем недавно мы внедрили новую ИТ-платформу, к слову, российского производства, которая заменила собой одиннадцать ИТ-систем, и сейчас осуществляем ее отладку. Благодаря новой цифровой платформе у нас появляются новые возможности продажи продуктов. Повторюсь, что с повышением культуры корпоративного управления российский страховой рынок будет расти, а AIG на нем продолжит представлять актуальные для бизнеса страховые решения, которые уже хорошо зарекомендовали себя на международном уровне. ■

МИССИЯ CITI – СОДЕЙСТВИЕ РОСТУ И ПРОГРЕССУ



АО КБ «Ситибанк» (Ситибанк) входит в состав ведущей финансовой корпорации Citi¹ с более чем 200-летней историей. Уже более 25 лет мы работаем в России и следуем глобальной миссии Citi – способствовать росту и экономическому прогрессу.

Сегодня Ситибанк является одним из ведущих российских банков и обслуживает около 500 000 частных и около 3 000 корпоративных клиентов. Предложение АО КБ «Ситибанк» покрывает широкий спектр услуг, среди которых расчетно-кассовое обслуживание, документарные операции, торговое финансирование, трейдинговые и казначейские услуги, корпоративные финансы и кредитование, услуги для эмитентов, а также решения для частных клиентов. Более подробная информация представлена на сайте www.citibank.ru.

Позиции АО КБ «Ситибанк» подтверждает профессиональное сообщество:

- высший кредитный рейтинг на уровне AAA по национальной шкале от российского Аналитического кредитного рейтингового агентства (АКРА) в 2020 году²;
- 11-й год подряд в числе самых надежных банков по версии журнала Forbes³;
- 19-е место в списке лучших работодателей России (с численностью персонала от 1 000 до 5 000 человек) в 2020 году по версии HeadHunter⁴.

¹ CITI является зарегистрированным торговым знаком и/или знаком обслуживания, используемым в различных странах мира.

² www.acra-ratings.ru/about/news/1545.

³ www.forbes.ru/rating/424063-100-nadezhnyh-rossiyskih-bankov-2021-reyting-forbes.

⁴ rating.hh.ru/profile/rating2020/summary?tab=big.

Алексей Грамматчиков

Американские горки

Острое политическое противостояние России и США хоть и снизило интенсивность делового сотрудничества между странами, но оно продолжает развиваться во многих сферах — от энергетики, авиастроения, химической промышленности до гостиничного бизнеса, пищевой индустрии, производства товаров повседневного спроса



Американская компания Ford хоть и ушла из сегмента легковых автомобилей, однако наращивает выпуск легких коммерческих авто на своем совместном предприятии «Форд-Соллерс» в Елабуге

Политические разногласия между Россией и США не могли не сказаться на экономическом взаимодействии: по данным Федеральной таможенной службы (ФТС) РФ, за последнее десятилетие объем внешней торговли между двумя странами сократился почти на четверть — с 31 млрд долларов в 2011 году до 23,8 млрд в 2020-м. При этом показатели 2020 года на 8,9% меньше, чем 2019-го (см. график 1).

Значимость США во внешнеторговом обороте России постепенно снижается: по данным ФТС, доля этой страны в российской внешней торговле теперь составляет 4,2%, и по этому показателю с пятого места в 2019 году США опустились на шестое место в 2020-м. Доля США в экспортных поставках России еще менее значительна — девятое место (3,2% всего российского экспорта). А вот доля США в российском импорте гораздо больше: согласно оценкам ФТС, по итогам 2020 года она составила 5,6%, и по этому показателю США занимают третье место среди других стран.

Сальдо торгового баланса сейчас в пользу США: импорт России из этой страны составляет 13 млрд долларов, экспорт — 10,8 млрд долларов. По данным ФТС, из России в США в основном поставляются нефтепродукты, топливо, металлы, удобрения, неорганическая химия, руды, каучук.

США в Россию поставляют машины, оборудование, транспортные средства, продукты химической промышленности. «Объем торговли между Россией и США — менее 30 миллиардов долларов, его можно оценить как находящийся на незначительном уровне, — комментирует Олег Богданов, ведущий аналитик инвестиционной компании QBF. — Объем торговли зависит от уровня межгосударственных отношений, сейчас он находится на самой низкой планке за последние тридцать лет. Многие американские компании опасаются вести бизнес в России из-за введенных санкций, которые к тому же могут быть ужесточены. Основную долю импорта из США в РФ составляют гражданские самолеты, спутники и сопутствующее оборудование. Экспортирует Россия в

основном сырье: нефть, нефтепродукты, металлы, удобрения. Следовательно, The Boeing Company — крупнейший американский концерн, который имеет интересы в России. Тут зависимость обоюдная, у России недостаточно своих самолетов, поэтому приходится покупать в США».

«За последний год российско-американские отношения находились в замороженном состоянии, они не свертывались, но и не расширялись, — продолжает Наталья Волгина, профессор экономического факультета РУДН. — Для США экономическая значимость России не столь существенна, доля страны в американской торговле и инвестициях находится на уровне двух-трех процентов. Этим, кстати, частично объясняется относительная легкость, с которой вводятся американские санкции по сравнению с европейскими. США зависят от российских поставок титановых сплавов для «Боинга», ракетных двигателей и цветных металлов. Однако эта зависимость, судя по всему, будет в ближайшие годы существенно ослаблена или ликвидирована».

Американцы пустили корни

По некоторым оценкам, в РФ в настоящее время присутствуют свыше двух тысяч американских компаний в самых разных отраслях экономики. По официальным оценкам американских и российских государственных органов, накопленные инвестиции американских компаний в российскую экономику составляют порядка 10–13 млрд долларов. Однако представители бизнеса считают, что такие оценки занижены минимум в шесть-семь раз: по оценкам Американской торговой палаты в России, в общей сложности за время своей деятельности компании из США уже вложили в российскую экономику более 90 млрд долларов.

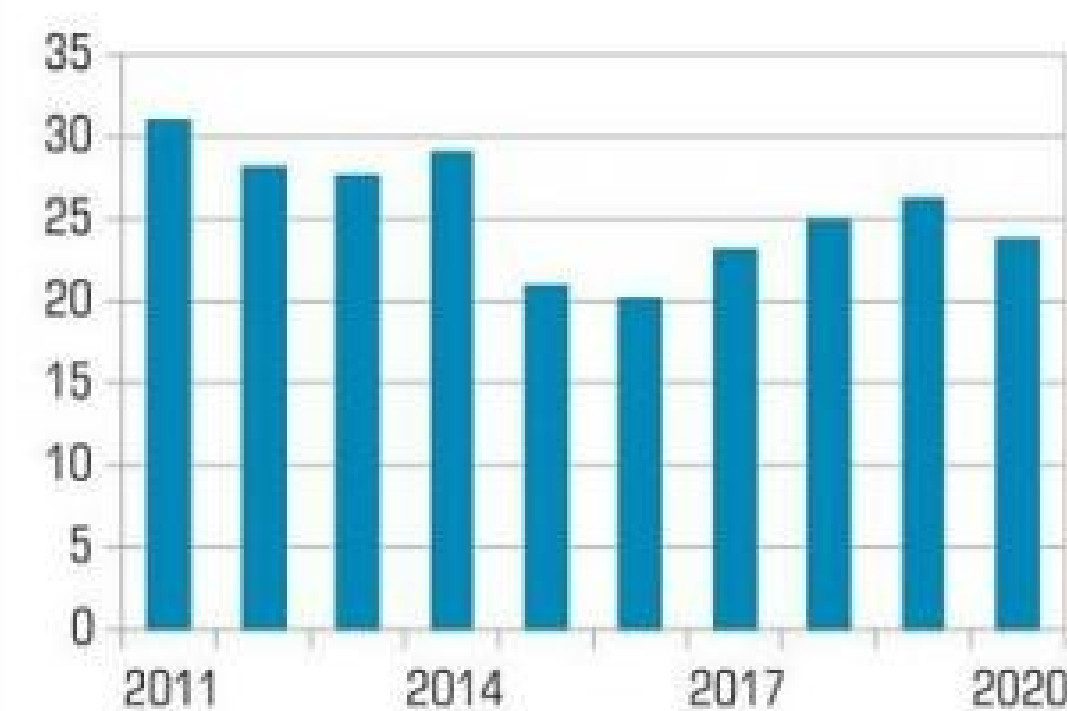
По подсчетам Американской ТПП в России, в первую тройку самых значимых направлений инвестиций из США входят энергетика и природные ресурсы (38%), производство товаров повседневного спроса (32%), а также авиационно-космическая промышленность (13%). Другие направления деловой активности в России с американским участием — производство промышленной продукции (6%), гостиничное хозяйство (4%), финансы (2%), сельское хозяйство (2%; см. график 2).

Например, в регулярно составляемом «Экспертом» рейтинге 400 крупнейших российских компаний насчитывается около десятка компаний из США. Среди них табачный гигант Philip Morris (выручка в России по итогам 2019 года — 333 млрд рублей), «PepsiCo Россия» (211 млрд), Apple (189 млрд), Procter & Gamble (109 млрд), Google (74,9 млрд), Coca-Cola (70 млрд), Johnson & Johnson (60 млрд), McDonald's (58 млрд), International Paper (47 млрд рублей).

Американские компании присутствуют в российском нефтегазовом секторе: например, дочерние структуры в РФ развивают ExxonMobil и Baker Hughes. Многие предприятия российской авиационной отрасли сотрудничают с Honeywell, United Technologies. Boeing в России сотрудничает с «ВСМПО Ависма», у них есть совместный завод по обработке титана. В химической промышленности Dow Chemical выпускает в России полимеры и другие сложные продукты. В автопроме компания Ford теперь фокусируется на выпуске в России коммерческих автомобилей. Значимы позиции американцев в российском гостиничном бизнесе: свои отели в разных российских регионах имеют Four Seasons, Hilton, Holiday Inn, Hyatt, Radisson и др. Работают в России американские компании и в сфере ИТ и телекоммуникаций — к ним относятся Apple, Cisco, Google, HP, IBM, Microsoft, Oracle. Компании Coca-Cola, PepsiCo, Johnson & Johnson выпускают на пред-

За последние 10 лет
товарооборот между Россией и США
упал примерно на четверть

График 1



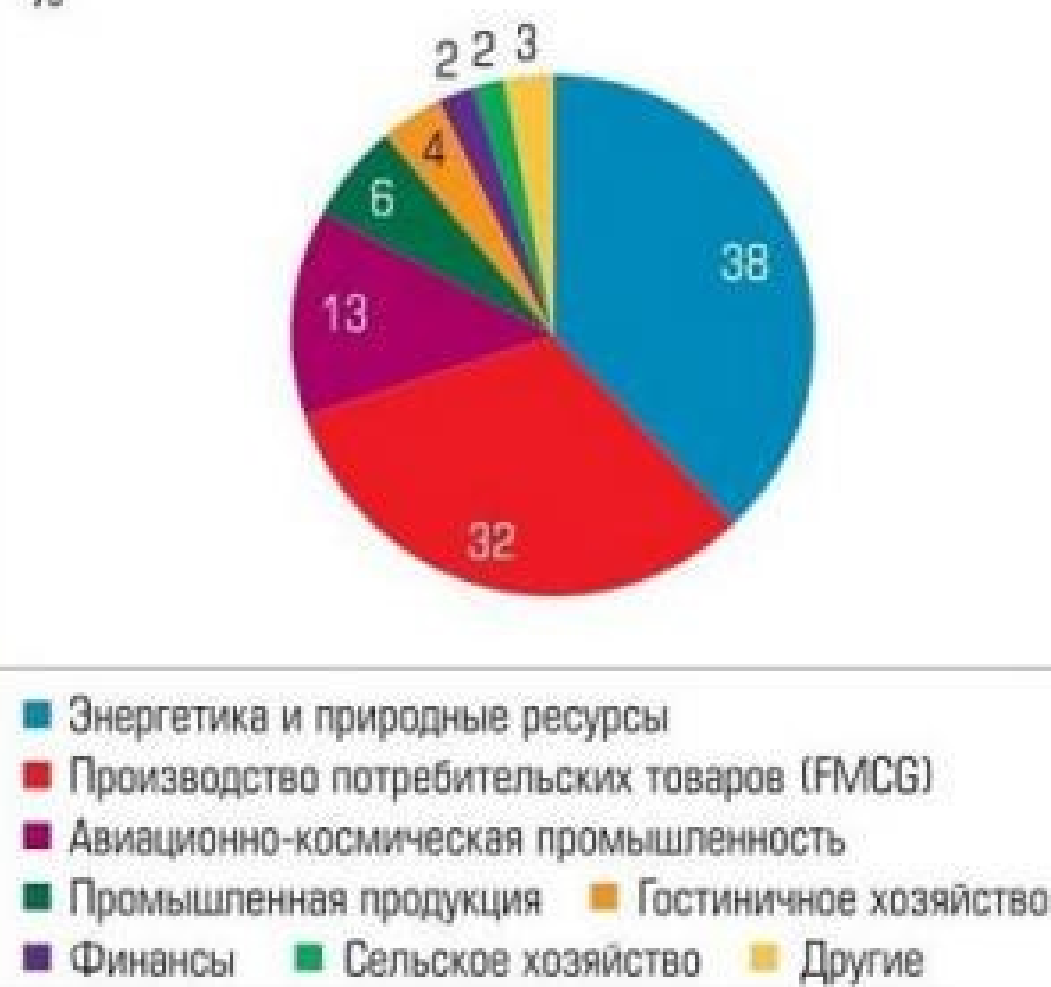
оборот внешней торговли РФ и США,
млрд долл.

Источник: ФТС

Американский бизнес присутствует
в разных секторах российской экономики

График 2

Доля накопленных инвестиций
компаниями из США в РФ по отраслям,
%



Источник: Американская торговая палата в РФ

приятиях в России пищевые продукты и товары повседневного спроса. «У американцев в России сильное производство. Им принадлежат крупные заводы в России, которые занимаются FMCG (Fast Moving Consumer Goods), — комментирует Кирилл Плохих, директор факультета бизнеса университета «Синергия». — Владельцы этих предприятий чувствуют себя очень уверенно и хорошо, особенно если во время пандемии они смогли грамотно выстроить работу по удаленной доставке товаров. Большое число американских ИТ-компаний также хорошо подросли в России за последний год — минимум на 30 процентов. Многие «дочки» крупных американских брендов, представленные в России, показывают хороший результат. Речь в том числе о Procter and Gamble, PepsiCo, McDonald's, Johnson & Johnson. Они имеют хорошее присутствие в России и замечательно себя чувствуют».

Безусловно, острое политическое противостояние России и США больно сказывается на «корнях» американского бизнеса, которые он за последние десятилетия пустил в российской экономике. Согласно последнему опросу Американской торго-

вой палаты, в котором приняли участие 75 действующих в России американских компаний с общим штатом сотрудников 126 тыс. человек, 80% американских компаний в России ощущают негативное влияние санкций США на свой бизнес. При этом 22% опрошенных заявили, что санкции ставят их бизнес в неравные условия с компаниями из других стран, 18% — что санкции приводят к замораживанию новых проектов, 17% говорят, что санкции создают репутационные риски для компании. Кроме того, по мнению представителей американского бизнеса, из-за санкций сложнее привлекать новое финансирование, происходит нарушение сложившихся цепочек поставок, возникают сложности с заключением новых контрактов.

«В России есть много американских предприятий с огромным оборотом, — говорит Кирилл Плохих. — Как правило, они работают на территории России, имея свои юридические лица. Они являются носителями американского бренда, но всеми своими корнями выросли в российскую экономику. Они выстроили здесь свой рабочий климат, в котором неплохо себя чувствуют — не хуже, чем российские компании. Другое дело, если американская компания, которая, например, занимается в России поставкой оборудования или запчастей, подпадает под международные санкции. Тогда бизнес сталкивается с определенными трудностями. Однако эти трудности ничем принципиально не отличаются от тех, что испытывает стандартный российский бизнес, на котором сказываются политические игры и интриги. Политики, к сожалению, иногда вставляют предпринимателям палки в колеса».

Развитие продолжается

Впрочем, несмотря на трудности, американские компании планируют и дальше развиваться в России. Согласно опросу Американской торговой палаты, по предварительным итогам 2020 года американские компании в общей сложности инвестировали в российскую экономику 1,8 млрд долларов. В пятерку ведущих отраслей прошлого года вошли химическая промышленность, производство товаров повседневного спроса, производство промышленной продукции, гостиничный бизнес, энергетика и природные ресурсы.

Так, американская нефтегазовая компания ExxonMobil продолжает строить завод по производству СПГ в Хабаровском крае производительностью 6,2 млн тонн в год, общие инвестиции в этот проект могут достигать внушительных 10 млрд долларов в год.

Procter & Gamble продолжает развивать свое предприятие в Новомосковске

Тулской области. Недавно она инвестировала 2,5 млрд рублей в создание нового дистрибьюторского центра, который стал крупнейшим логистическим центром компании в Европе. Представители компании также заявляют, что направили дополнительные инвестиции в расширение производственных мощностей по выпуску средств женской гигиены на базе российского завода американской компании. С 2017 года общий объем инвестиций P&G в расширение и модернизацию производства в Новомосковске составил около 10 млрд рублей. Здесь выпускается продукция под брендами Pampers, Ariel, Tide, Lenor, Fairy, Mr. Proper и др., при этом 20% выпускаемых товаров идет на экспорт.

Самарское предприятие «Арконик СМЗ», которое специализируется на выпуске алюминиевых полуфабрикатов и принадлежит американской металлургической компании Arconic, в этом году намерено инвестировать в развитие своего предприятия 7–10 млн долларов. Всего в 2020 году «Арконик СМЗ» произвел 245 тыс. тонн продукции, это лучший показатель для завода и для всей отрасли в сегменте алюминиевых полуфабрикатов за последние тридцать лет. Драйвером такого роста стал спрос на баночную ленту для производства алюминиевой тары для напитков и консервов, предприятие также наращивает экспорт, который составляет сейчас 30% общего объема выпуска. «Средства от инвестиций в текущем году пойдут на несколько направлений, прежде всего в проекты, связанные с развитием прокатного производства, — рассказали «Эксперту» в пресс-службе предприятия. — Наша продукция есть во всех ключевых проектах страны — от первого спутника до МС-21, от труб, пробуривших Кольскую скважину, до первых в России алюминиевых грузовых вагонов. На предприятии трудится около трех тысяч человек, численность остается неизменной на протяжении многих лет. Во время пандемии не было ни увольнений, ни сокращения зарплат. Arconic владеет самарским заводом с 2005 года, вложил более 500 миллионов долларов в его модернизацию. Доля российского предприятия на глобальной карте Arconic — девять процентов общего объема продаж корпорации в 2020 году».

Многие американские компании видят перспективность российского рынка и даже при возникновении трудностей не спешат полностью уходить из России, трансформируя свой бизнес под новые условия. Например, тот же концерн General Motors при явном политическом давлении в 2015 году с большими убытками для себя свернул в России производство автомобилей, однако компания продолжает продавать свои машины на

российском рынке в верхнем ценовом сегменте, показав в январе—апреле текущего года прирост на 59% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Другой американский игрок в автопроме — компания Ford — в 2019 году объявил об уходе с российского рынка легковых автомобилей, однако сейчас компания концентрирует свои усилия на выпуске в России коммерческих автомобилей в партнерстве с российской компанией Sollers. По итогам прошло-

Реальный совокупный объем американских инвестиций в российскую экономику составляет более 90 млрд долларов, что в шесть-семь раз больше, чем по официальным данным

го года Ford продал в России около 14 тыс. легких коммерческих автомобилей (LCV), на 12% больше, чем в 2019-м, а за первый квартал текущего года продажи Ford в России выросли на целых 27%, до 3200 автомобилей.

На рынке финансовых услуг весной этого года громко прозвучало заявление Citibank, который объявил о намерении зарыть в России свой розничный бизнес. Некоторые восприняли это как шаг в сторону выхода с российского рынка, однако представители компании опровергают эту точку зрения, указывая, что закрытие розничного обслуживания — это часть глобальной стратегии Citibank и что помимо России банк предпринимает такие же действия на рынках других стран. «Пятнадцатого апреля CEO Citi Джейн Фрейзер объявила об изменении стратегии глобального розничного бизнеса Citi, что позволит компании увеличить целевые инвестиции в те бизнес-направления, в которых конкурентные преимущества и возможности компании наиболее масштабны для обеспечения наибольшей прибыльности, — говорит Мария Иванова, президент, председатель правления АО КБ «Ситибанк». — В результате в регионах Азии и ЕМЕА (Европа, Ближний Восток и Африка) Citi сфокусирует розничный бизнес в четырех глобальных центрах по управлению частным капиталом: в Сингапуре, Гонконге, Лондоне и ОАЭ — и будет выхо-

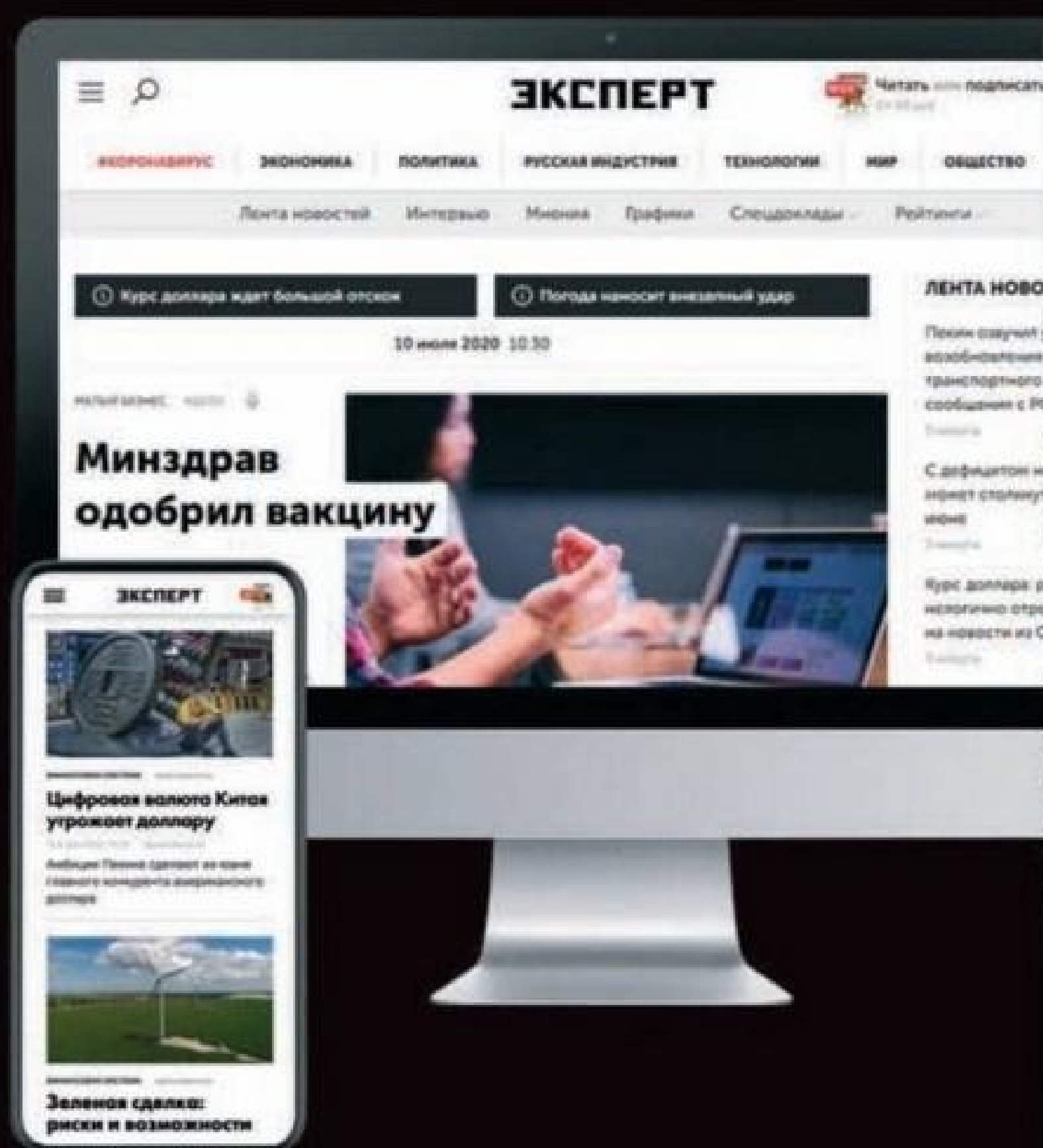
дить из розничного бизнеса в 13 странах этих регионов, включая Россию. Решение Citi о продаже розничного бизнеса в России — часть серьезного пересмотра стратегического позиционирования компании. Это позволит Citi сфокусировать инвестиции и ресурсы на тех бизнесах, которые могут показывать серьезный рост и масштаб, улучшить возврат на инвестиции в долгосрочной перспективе, а также соответствуют усилиям Citi в области упрощения компании».

Представители Citibank подчеркивают, что, как и для многих других американских компаний, Россия — важный рынок и компания продолжит здесь обслуживать корпоративных клиентов. «Ожидается, что процесс выхода Citi из розничного бизнеса в России может занять длительное время, поэтому АО КБ «Ситибанк» продолжает обслуживание розничных клиентов в обычном режиме, включая работу офисов и отделений, — говорит Мария Иванова. — Ситибанк продолжает свое успешное развитие в России, компания стабильно входит в топ-25 по активам и капиталу среди российских банков, по данным Banki.ru. В 2020 году мы получили высший кредитный рейтинг на уровне AAA по национальной шкале от АКРА, на протяжении последних одиннадцати лет, по мнению Forbes, мы входим в число самых надежных банков России».

По оценкам наблюдателей, в ближайшее время развитие американских компаний в России продолжится, даже в случае дальнейшего обострения внешнеполитической обстановки вряд ли стоит ожидать не только сворачивания, но и серьезного замедления их деятельности. «В бизнесе, как правило, освободившееся место быстро занимает другой игрок, — говорит Кирилл Плохих. — Если, скажем, закрывается компания по производству газировки, ее завод продолжает работать под другим брендом. У завода остается прежнее оборудование и прежнее поставщики, которые привозят туда красители или комплектующие. Газировка разливается так же, как и при старом владельце. Обычно общественность спокойно воспринимает уход крупной компании с российского рынка. Так было, например, несколько лет назад с Opel и гражданским транспортом Ford. Эти компании ушли, повозмущались, а через три года начали потихоньку возвращаться на рынок РФ. Ведь все понимают, что у нас крупный рынок сбыта. Для России не критично сворачивание отдельных американских компаний, особенно некрупных. В случае чего их всегда могут заменить местные поставщики. Но если вдруг все американские компании разом уйдут с рынка, это, конечно, нанесет удар по развитию российской экономики». ■

ЭКСПЕРТ
ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНЫЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

Подписка
в удобном
формате



**Подписку можно
оформить**

НА САЙТЕ: [EXPERT.RU/SUBSCRIBE/](https://expert.ru/subscribe/)
ПО E-MAIL: [PODPISKA@EXPERT.RU](mailto:podpiska@expert.ru)
ПО ТЕЛ.: 8 (800) 200-80-10 или 8 (495) 789-44-67



РЕКЛАМА

РЫНОК

Рынки осторожно растут, косясь на ФРС и цены

Рынок на минувшей неделе настороженно следил за событиями в США, что не могло не отразиться на отечественных бенчмарках. Так, индекс Мосбиржи достиг к полудню минувшей пятницы отметки 3635,07 пункта, что всего на 0,02% выше закрытия пятницей ранее. Индекс РТС, в свою очередь, вырос на 0,56%, до 1556,71 пункта. Такая динамика обусловлена общей нервозностью мировых площадок, которые были несколько напуганы риторикой функционеров ФРС и инфляционными рисками в США.

Среди отечественных компаний, которые выросли, несмотря на опасения и пессимизм, стоит отметить взлетевшие бумаги «Аэрофлота». Акции авиаперевозчика за неделю прибавили 5,23%, добравшись до цены 70,08 рубля за штуку. Отметим, что в апреле пассажиропоток, по данным Росавиации, все еще был на 23% ниже в сравнении с апрелем допандемийного 2019-го. Однако «Аэрофлот» по-прежнему занимает лидирующие позиции, а границы постепенно открываются.

На фундаментальном позитиве и крайне благоприятных ценах на газ продолжает расти «Газпром». Акции газового гиганта подорожали за неделю еще на 4,86%, до 259,16 рубля за штуку. Промышленные потребители газа постепенно

оживают после длительного периода ограничений.

Среди компаний со снизившимися котировками оказался банк ВТБ. Вскоре после кратковременного всплеска на фоне новости о продаже банком «Траст» примерно 9,1% принадлежащих ему акций ВТБ наступила коррекция. Как итог, недельное изменение составило минус 9,26%, а акции подешевели до 4,6 копейки за бумагу.

В красной зоне оказались и нефтяники. «Роснефть» подешевела на 5,94%, до 517,35 рубля за бумагу. Отчет компании показал, что выручка по итогам первого квартала снизилась на 1,2%, до 1,52 трлн рублей. Сделка ОПЕК+, которая начала действовать ровно год назад, пока не позволяет вернуться к допандемийным уровням добычи. Правда, чистая прибыль составила 149 млрд рублей против убытка в 156 млрд годом ранее. Но участники рынка ожидали более интересных результатов.

«ЛУКОЙл» тоже подешевел: на 5,45%, до 5711 рублей за акцию.

На нефтедобытчиков давят котировки нефти, которые прекратили расти. За неделю нефть потеряла 5,31% стоимости, и к полудню минувшей пятницы за эталонную бочку марки Brent давали 65,17 доллара. Ключевым негативным фактором, давящим на котировки, стала ядерная сделка США и Ирана. Президент Ирана Хасан Роухани в минув-

ший четверг заявил, что США готовы отменить санкции в отношении нефтяного, банковского и судоходного секторов страны. Если их действительно отменят, Иран сможет возобновить официальный экспорт своей нефти.

к более стабильным и предсказуемым отношениям с Москвой».

В США рынки все же смогли отыграть потери после резкой коррекции. Так, S&P 500 достиг 4159,12 пункта, это на 0,72% выше закры-

На

80%

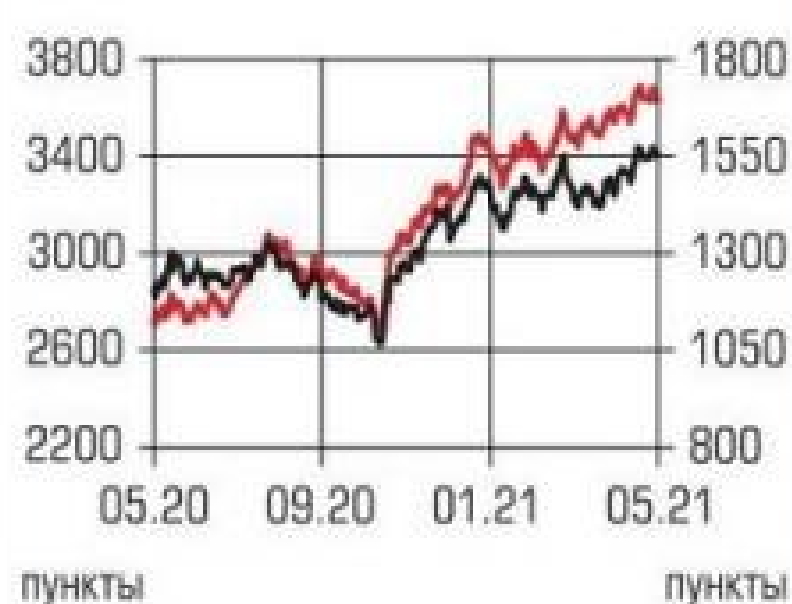
выросли акции «Мечела» после публикации квартального отчета

Возвращение на нефтяной рынок крупного игрока (около 12% мировых запасов) вынудит страны ОПЕК+ менять текущие квоты на добычу и в целом усложнит балансировку рынка.

Российский рубль на неделе смог укрепиться против доллара на 0,62%, но при этом отступил против европейской валюты на 0,56%. К полудню прошлой пятницы за доллар и евро давали 73,54 и 89,88 рубля соответственно. Динамика против доллара объясняется ожиданием политической оттепели. Тут триггером выступило заявление госсекретаря США Энтони Блинкена о том, что США «стремятся

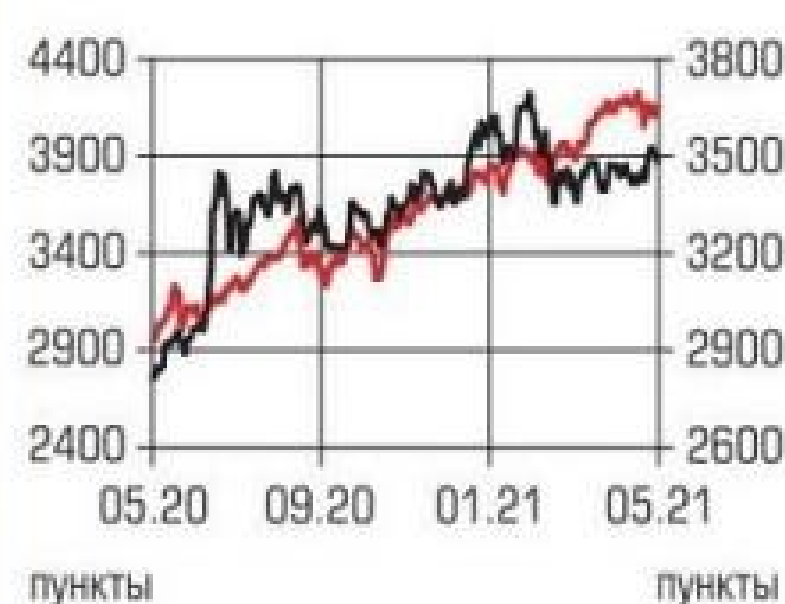
тия пятницей ранее, Dow Jones повысился на 0,11%, до 34 084,15 пункта, и даже Nasdaq вырос на 2%, закрыв торги на отметке 34 084,15 пункта. Главным фактором, мешающим росту американского рынка, остаются инфляционные ожидания: главная опасность инфляции в том, что ФРС придется прекратить заливать экономику долларами, а ведь именно это толкает акции вверх. Кроме того, инвесторы отреагировали на «минутки» ФРС. «Ряд членов FOMC предположили, что, если экономика продолжит быстро продвигаться к целевым уровням ФРС, в какой-то момент на предстоящих за-

Фондовый рынок



■ Индекс ММВБ
■ Индекс РТС (правая шкала)

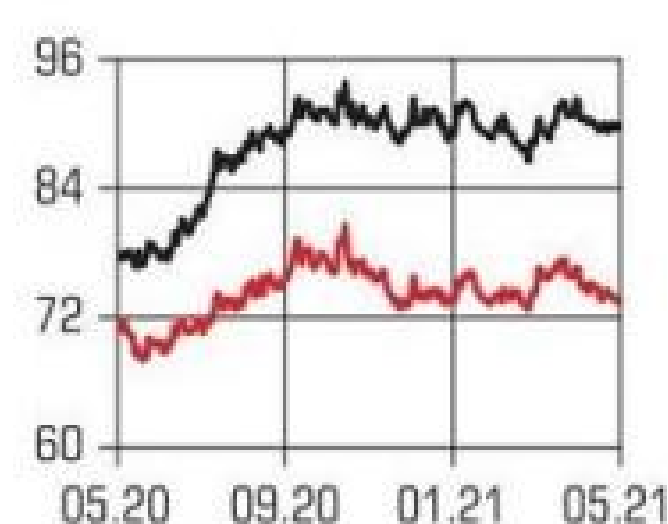
Источник: finam.ru

S&P 500 и Shanghai Composite
индексы

■ S&P 500
■ Shanghai Composite (правая шкала)

Источник: finam.ru

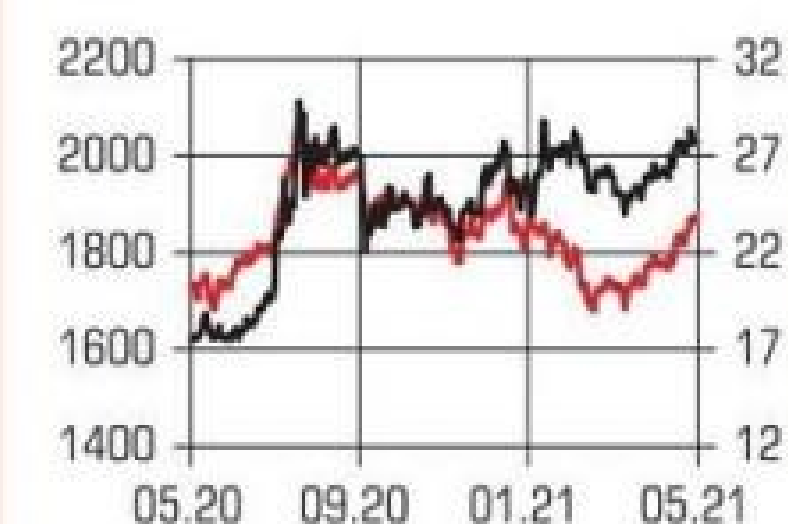
Валютный рынок



■ Курс доллара, руб. за долл.
■ Курс евро, руб. за евро

Источник: finam.ru

Драгметаллы



■ Золото
■ Серебро (правая шкала)

Источник: finam.ru по данным LME

седаниях может быть начато обсуждение корректировки темпов покупки активов», — говорится в тексте протокола заседания. Даже такие намеки на сворачивание поддержки способны привести к масштабным распродажам.

Среди американских компаний стоит отметить Virgin Galactic. Компания, планирующая стать оператором космотуризма,

за первый квартал текущего года, так и с общим ростом числа перевозок. На 12,56% выросли акции класса А у сервиса видеоконференций Zoom. Одна акция стала стоить 325,38 доллара; впрочем, для компании это коррекция после заметной распродажи на инфляционных опасениях.

В группу компаний, заметно подешевевших, попал алюминиевый гигант Alcoa: его акции за неделю потеряли 8,45% стоимости и откатились до 35,85 доллара за штуку.

Азиатские рынки единства не показывают и по итогам недели никуда, по сути, не сдвинулись. Китайский Shanghai Composite после бурного роста в начале недели перешел к снижению и в итоге упал до 3486,56 пункта, что соответствует недельному снижению на 0,06%. Японский Nikkei 225, напротив, прибавил, но лишь 0,04%, добравшись до отметки 28 317,83 пункта. В начале недели он вслед за США резко просел, после чего отыграл просадку на торгах минувшего вторника, но дальше дело не пошло.

ТРЕНДЫ

Сбер одолжит до зарплаты
Клиенты, получающие зарплату на карту Сбербанка, теперь могут воспользоваться новым сервисом краткосрочного займа «Деньги до зар-

платы». Получить можно от 1000 до 30 тыс. рублей. Если клиент берет, например, 10 тыс. рублей, то вернуть через месяц нужно будет не более 10,17 тыс. Сумма, которую заемщик должен будет возратить банку, рассчитывается на основании годовой процентной ставки, как в потребительских кредитах (диапазон от 12,9 до 19,9%). Досрочное погашение кредита уменьшает переплату. Сервис расположен в разделе «Мои привилегии» в профиле клиента приложения «Сбербанк-онлайн» и доступен в разделе кредитования на главном экране.

Неполные аналоги подобного сервиса есть и у других банков: в частности, Почта-банк позволяет беспроцентно занять до 10 тыс. рублей, зарплатные клиенты Альфа-банка могут получить зарплату раньше срока, при этом после грейс-периода предусмотрена комиссия.

Подобные продукты выгодно выделяются в сравнении с похожими займами в микрофинансовых организациях,

Рост ряда американских компаний за последние шесть месяцев

Компания	Рост (%)
Marathon oil	103,53
Freepoort-McMoran	92,10
Alcoa	87,79
Capital One	87,00
Tata motors	83,91

Источник: «Финам»

где краткосрочные ставки значительно выше.

Отметим, что за апрель нынешнего года был установлен абсолютный рекорд по выдаче кредитов наличными. По подсчетам Объединенного кредитного бюро, в апреле 2021-го банки выдали 1,67 млн кредитов наличными. Это в 2,7 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. За четыре месяца текущего года было взято 5,7 млн подобных кредитов. Аналитики объясняют такую динамику апреля стагнацией доходов и сезонностью: перед майскими праздниками количество взятых кредитов растет.

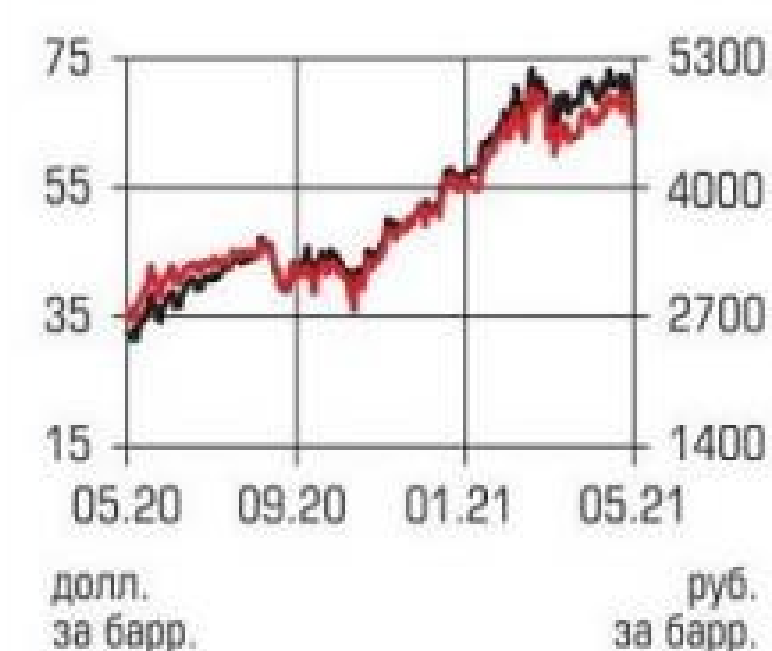
ДЕПОЗИТЫ

Крупнейшие банки продолжают поднимать ставки

Как следует из материалов Банка России, средняя максимальная ставка по вкладам десяти банков РФ, привлекающих наибольший объем депозитов физлиц в рублях, за первые десять дней мая составила 4,718%. Это максимум с середины прошлого года (в июне

2020-го вторая декада отметилась ставкой в 4,994%). Резкий рост ставок в крупных банках является сигналом и более мелким банкам поднимать ставки по депозитам. Кроме того, на очередном заседании 11 июня ЦБ, скорее всего, еще раз повысит ключевую ставку, так что волна улучшения условий по депозитам продолжится.

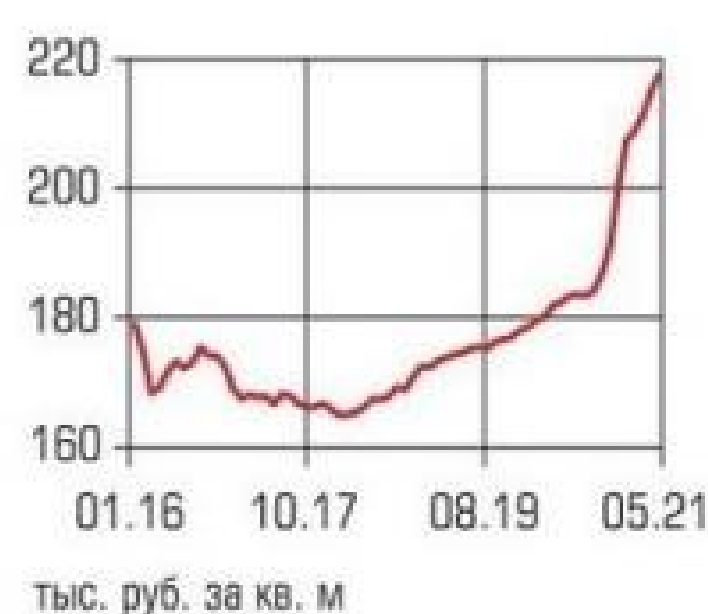
Стоимость нефти Brent



■ Нефть Brent, долл. за барр.
■ Нефть Brent, руб. за барр. (правая шкала)

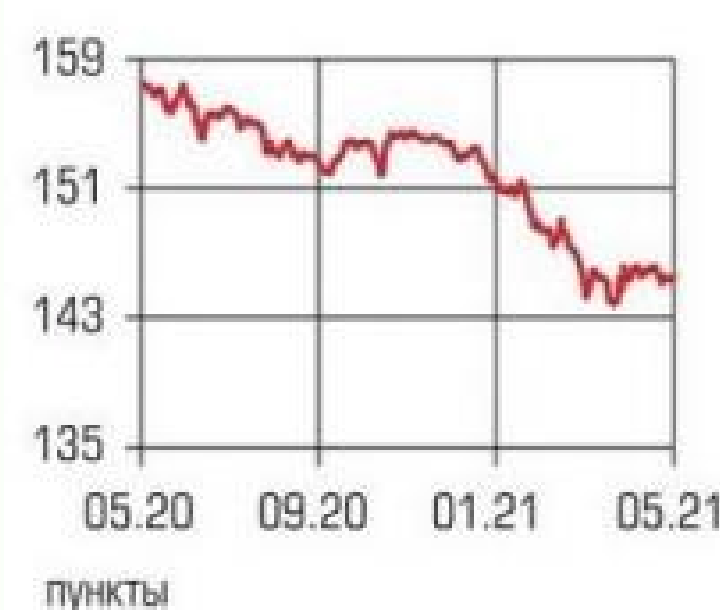
Источник: finam.ru

Стоимость квартиры в Москве



Источник: im.ru

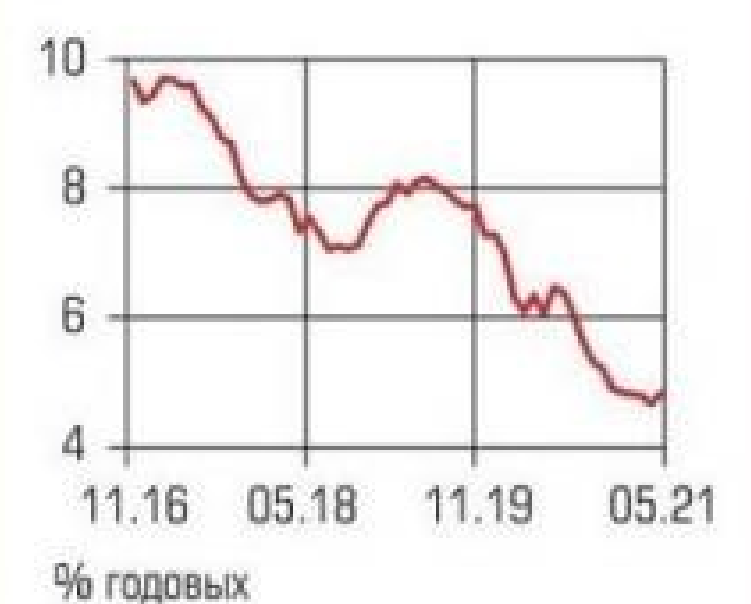
Рынок ОФЗ



■ Индекс гособлигаций RGBIG

Источник: Мосбиржа

Доходность депозита



■ Средневзвешенная ставка по рублевому депозиту на срок от 181 дня до 1 года

Источник: ЦБ

Годовая инфляция в мае снова вырастет

Счет текущих операций стабилизировался

Каждый шестой рубль корпоративных кредитов уходит МСП

За период с 20 апреля по 11 мая уровень инфляции на потребительском рынке составил 0,5%, в том числе с начала мая — 0,2%. Согласно прогнозным оценкам ЦМАКП, инфляция в мае может составить порядка 0,5% и 5,7–5,8% к маю прошлого года (апрель к апрелю — 5,53%, март к марту 2020 года — 5,79%). Таким образом, шансов «вписаться» в целевой ориентир по инфляции 4,0% (декабрь к декабрю) уже практически не остается. Высокий уровень инфляции в значительной мере связан с разбалансировкой отдельных рынков и нестабильностью обменного курса.

При анализе структуры инфляции ЦМАКП обращает внимание на несколько процессов. Продолжается рост тарифов в гостиничном и рекреационном бизнесе (с учетом карантинных ограничений на выездной туризм). После апрельского скачка тарифов начало майского сезона было отмечено почти фронтальным удорожанием соответствующих услуг. Продолжается рост цен на плодоовощную продукцию (+3,3% за три недели), ставший арифметической суммой стремительного удорожания одних видов овощей (огурцы и капуста — по

13% за три недели, картофель — +7,1%, морковь — +6,7%, лук — +4,0%), стабильности цен на яблоки и снижения цен на помидоры (–1,3%).

Наблюдается медленное удорожание ряда видов мяса, выравняющее их ценовое соотношение с прежним инфляционным лидером сегмента рынка — курятиной (баранина — +2,5%, свинина — +1,8%, говядина — +1,0%, колбасы — +0,9%, мясные консервы — +0,7%).

Продолжается рост цен на лекарства. Начался ускоренный рост цен на автомобили как отечественного (+2,1% за три недели), так и иностранного производства (+1,0%), видимо, определяемый расширением спроса и действием курсового фактора. Наконец, новым фактором стало удорожание группы гигиенических товаров, видимо, связанное с ростом цен на импортируемые компоненты.

По предварительной оценке Банка России, в январе—апреле 2021 года положительное сальдо счета текущих операций платежного баланса Российской Федерации сохранилось на уровне первых четырех месяцев прошлого года и составило 28,1 млрд долларов.

При этом снижение профицита торгового баланса, обусловленное опережающим восстановлением импорта по сравнению с экспортом товаров, было нивелировано сокращением совокупного отрицательного сальдо других компонентов текущего счета, главным образом за счет баланса услуг в результате существенно уменьшившегося выездного турпотока.

Положительное сальдо финансовых операций частного сектора по итогам января—апреля 2021 года уменьшилось на треть по сравнению с сопоставимым периодом прошлого года, до 18,7 млрд долларов. В отличие от прошлогодней ситуации значительно сократилось чистое кредитование остального мира банками, показатель был сформирован преимущественно операциями прочих секторов по приобретению иностранных активов.

Международные резервы увеличились на 9,5 млрд долларов вследствие проведения операций в рамках бюджетного правила и управления резервными активами.

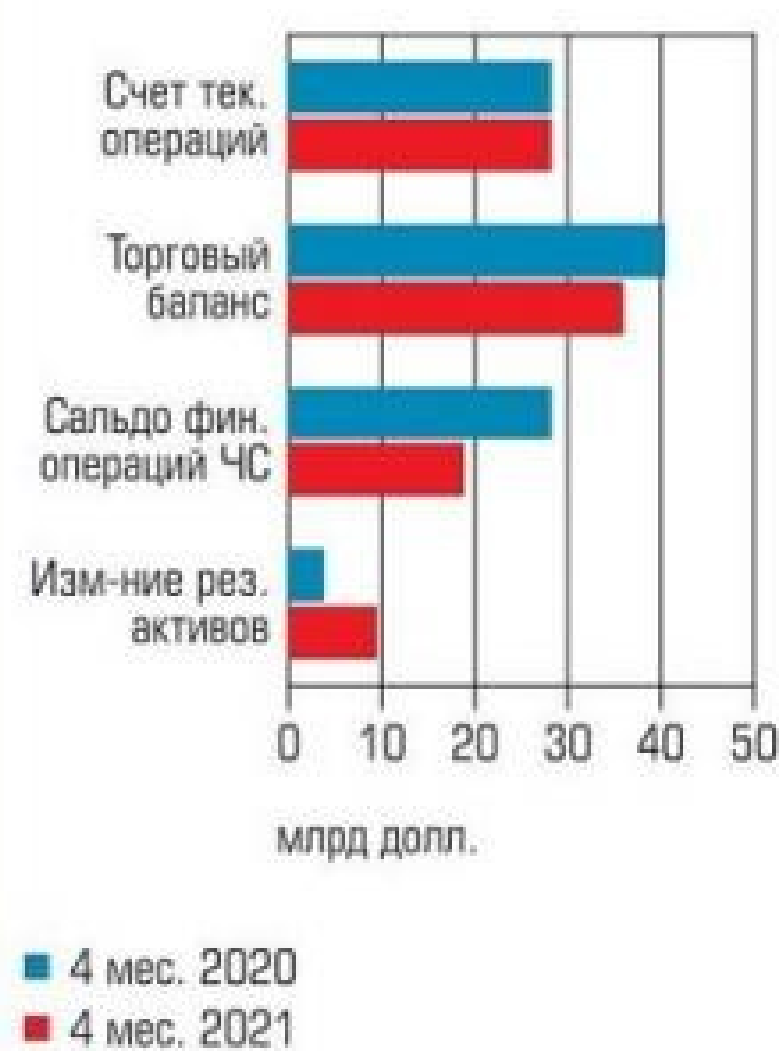
В марте объем предоставленных субъектам МСП кредитов увеличился по отношению к февралю на треть, превысив 875 млрд рублей, а

круг компаний из этого сектора, имеющих банковские кредиты, расширился до 126,9 тыс. Средний размер кредита заемщиков — субъектов МСП вырос до 6,1 млн рублей. Для сравнения: средний размер кредита заемщиков, не являющихся субъектами МСП, в марте составил 383,1 млн рублей. В структуре кредитов, предоставленных малым и средним компаниям, более 40% приходится на предприятия оптовой и розничной торговли. Компании обрабатывающей промышленности дают следующие 15% заемщиков, еще 8,6% приходится на строительные фирмы.

Общий объем кредитного портфеля МСП превысил 6,16 трлн рублей, увеличившись к марту 2020 года на 24,5%. Сегмент составляет уже более 16% общего портфеля корпоративных кредитов российских банков. Доля просрочки в секторе МСП составляет 10,3% и медленно сокращается.

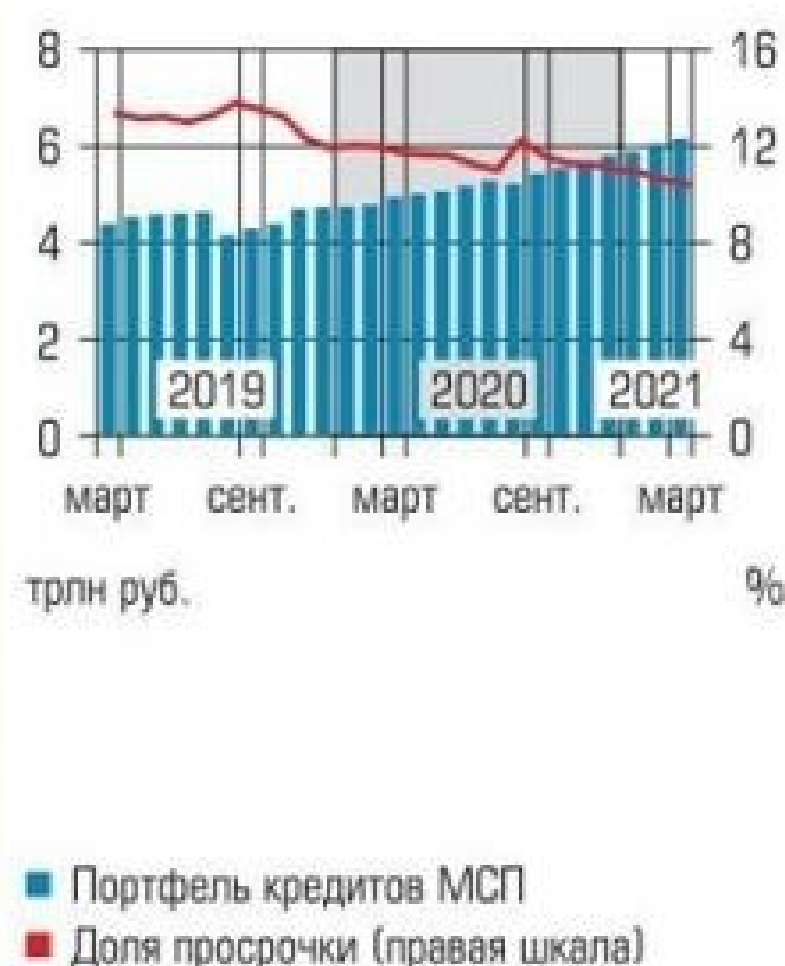
Средневзвешенная процентная ставка по кредитам, предоставленным субъектам МСП — нефинансовым организациям в рублях в марте 2021 года, по сравнению с февралем изменилась незначительно: по краткосрочным (на срок до одного года) кредитам ставка снизилась на 0,06 п. п., до 7,98% годовых, по долгосрочным (на срок свыше одного года) кредитам — выросла на 0,06 п. п., составив 7,56% годовых.

Несмотря на сжатие торгового баланса, прирост резервов увеличился



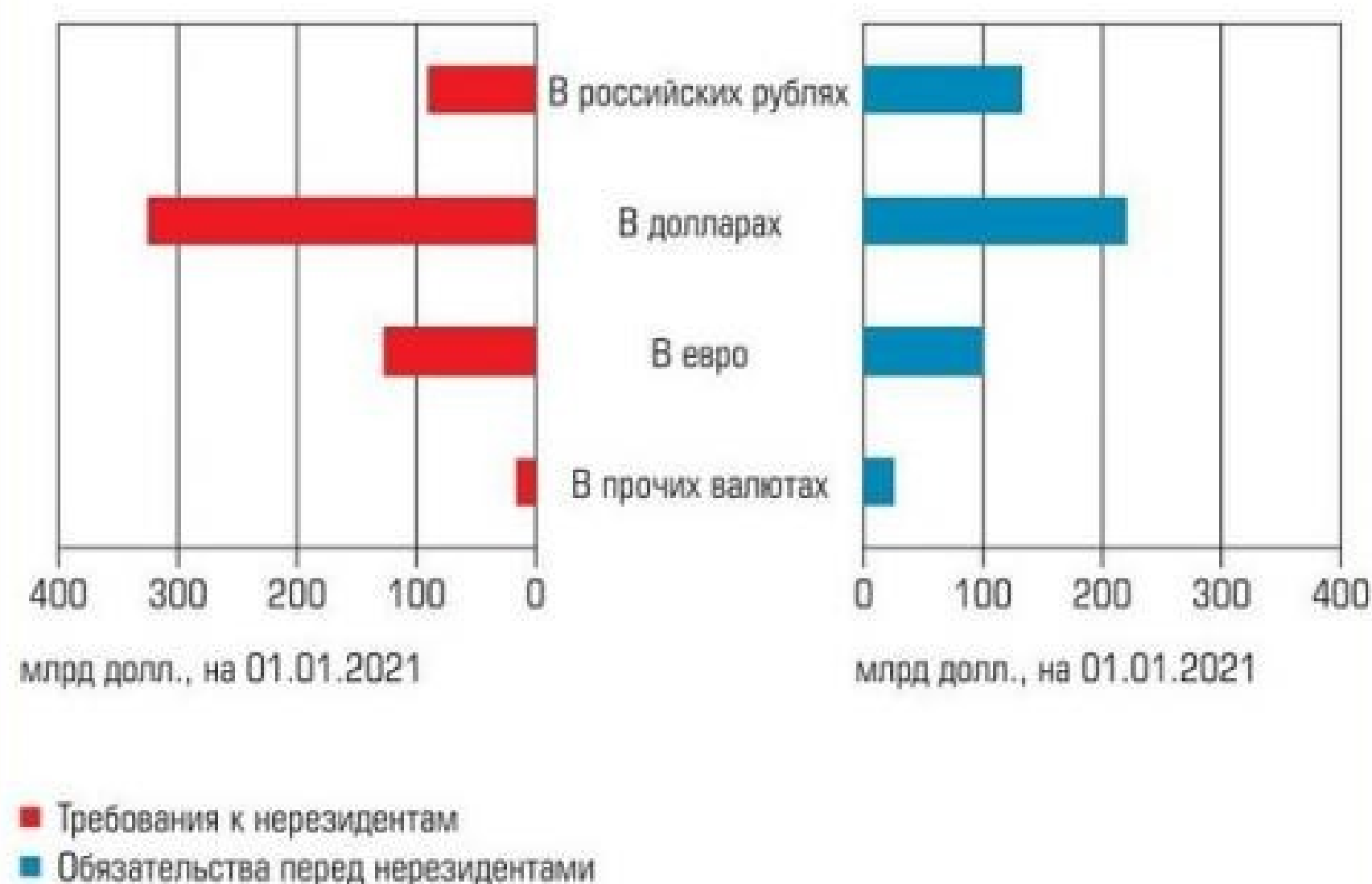
Источник: Банк России

Кредитование МСП активизируется на фоне сокращения плохих долгов

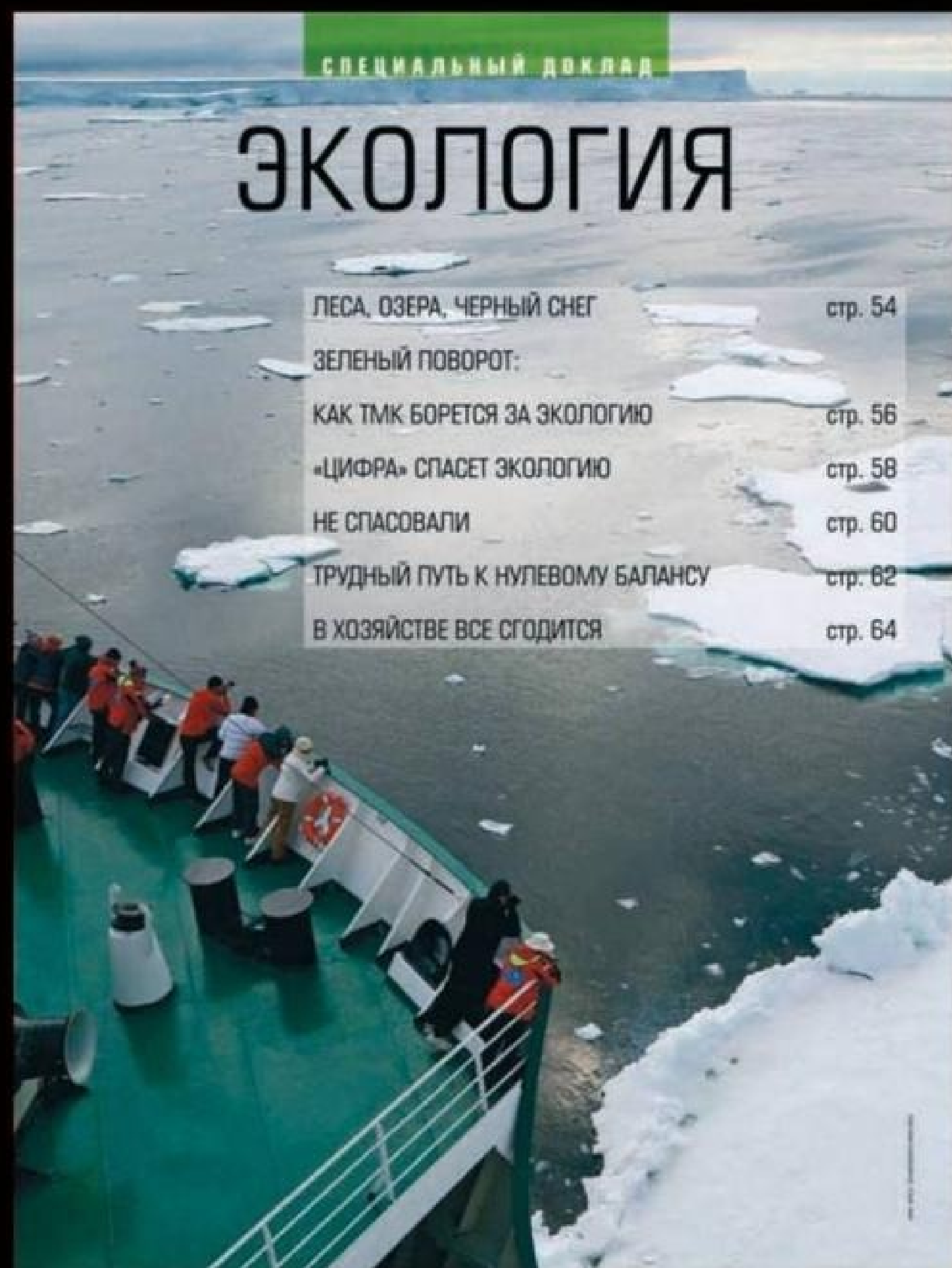


Источник: Банк России

Долговые требования к нерезидентам и обязательства перед ними номинированы преимущественно в американской валюте



Источник: Банк России



Читайте правильные знания

Специальные доклады в журналах «Эксперт»

ПОДПИСКУ МОЖНО
ОФОРМИТЬ

НА САЙТЕ: EXPERT.RU/SUBSCRIBE/
ПО E-MAIL: PODPISKA@EXPERT.RU
ПО ТЕЛ.: 8 (800) 200-80-10 или 8 (495) 789-44-67



ЭКСПЕРТ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

ООО «Торговый Дом Группа Эксперт»
127055, г. Москва, Угловой пер., д. 2, этаж 10, пом. 1, ком. 1, РМ1
ОГРН 1157746079611

VISA СБЕР WebMoney QIWI Яндекс.Деньги

ОРИГИНАЛ



SPIEF'21 ПМЭФ'21

 **РОСКОНГРЕСС**
Пространство доверия

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

2-5 ИЮНЯ

FORUMSPB.COM

Титульный партнер



Официальный
автомобиль Форума



Стратегический партнер



Генеральный спонсор



Официальный
авиаперевозчик Форума



Логистический партнер



Генеральный
партнер



Генеральный
партнер



Генеральный
партнер



Генеральный
партнер



Генеральный
партнер



Генеральный
партнер



Генеральный
партнер

